感性做人 理性做事

感性做人与理性做事是一个问题的两个方面，二者不能截然分割开来。
做事要有理有据，在明白是非得失的前提下有条有理地应对一切。做人要有情有义，在崇尚理解与关爱的前提下做一个不失本色的真诚的人。一个既能感性做人、
又懂得理性做事的人，才能在为人处世中居于有利地位，才能在生存的竞技场上包打天下，赢得先机。

■ 方州/编著



[一套你不可不知的生存必赢术]

中国华侨出版社

做人与做事的十个对立面

实与虚的辨证：在大多数人为了生存的需要努力遮掩自己的时候，“真实”反倒会成为做人的一道亮丽风景。但是做人真实并不意味着做什么事情都让自己以“原生态”的面貌出现，该包装自己的时候也要会包装，尽管这是为求做事顺利不得已而为之。

宽与严的界限：做人要宽容，做事要严谨，这不是一句空洞的口号，而是对生存智慧的高度概括。在这一宽一严之间，彰显的是博大的胸怀，提倡的是一丝不苟的做事态度。

慢与快的追求：效率往往就在你所快的那一点之中。忍一步与快一点都是人生的必修课，是提高生存境界的不二法门。

乐与苦的自励：开心是感性之舞台，心有多大，舞台就有多大；认真是理性的生命，没有生命的东西是毫无生机的，如果你想让自己年轻的生命更富有朝气与活力，你需要一股认真的劲儿。

大与小的融合：大胆和心细亲如两个相爱的人，关系如胶似漆，只有兼顾两者，才会在生存的竞技场上让两者发出威力无比的力量来。

前与后的排列：做人学会靠后，做事学会主动向前，把握好这二者的进退分寸，就能拥有一个成功的人生。

内与外的分别：具有外露的性格特点和内敛的行事风格的人，就像对着镜子进行“理性的化妆”一样，在人生的道路上体现出“迷人的风采”。

独与合的矛盾：独立做人，协作做事，是要求我们不但要知己，而且还要知人，这才是智者处世的秘诀。

恒与变的转化：同电脑操作一样，生活中我们要遵循法律条款、规章制度、风俗习惯等等原则性的东西，又能按照自己的意愿和客观情况“点”出自己的精彩，这样我们就能确确实实地成为“电脑高手”。

高与低的对比：高看自己、小看别人，这种感性与理性的错位很难在人生的舞台上找准自己的位置。



ISBN 7-80222-125-0/G · 110
定价：22.80元

感性做人
理性做事

感性做人与理性做事是一个问题的两个方面，二者不能截然分割开来。
做事要有理有据，在明白进退得失的前提下有条有理地应对一切，做人要有情有义，在崇尚理解与关爱的前提下做一个
不失本色的真诚的人。一个既能感性做人，
又懂得理性做事的人，才能在为人处世中居于有利地位，才能在生存的竞技场上包打天下，赢得先机。

■ 方州/编著



[一套你不可不知的生存必赢术]

中国华侨出版社

图书在版编目（CIP）数据

感性做人理性做事/方州编著. -北京：中国华侨出版社，2006.6

ISBN 7-80222-125-0

Ⅰ. 感… Ⅱ. 方… Ⅲ. 人生哲学-通俗读物
Ⅳ. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 042469 号

感性做人理性做事

编　著/方　州
责任编辑/潘　艳
封面设计/纸衣裳书装
经　销/新华书店
开　本/880×1230 毫米　1/32　印张 11　字数 250 千字
印　刷/利森达印务有限公司
版　次/2006 年 9 月第一版　2006 年 9 月第一次印刷
印　数/6000 册
书　号/ISBN 7-80222-125-0/G·110
定　价/22.80 元

中国华侨出版社　北京市安定路 20 号院　邮编 100029
E-mail：overseashq@sina.com
发行部：（010）64443051　传真：64439708

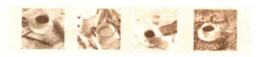


前言

感性与理性本来是水火不相容的，人们总是喜欢把理性视为一个人成熟与否的标准。的确，人总是要长大成人的，一个人随着社会阅历的不断丰富以及对人生的彻底感悟，才会在理性中升华，才会明白人世间中的真真实实、虚虚幻幻，寻求到内心中的一份坦然与平静，有了一套属于自己为人处世的原则，颇有一番“我是过来人”的欣慰。

有人说：“没有迷恋，何来觉悟。”由此是不是可以说：没有感性，何来理性呢？没有感，何来悟呢？没有悟，何来道呢？没有道，何来理呢？感性无处不在，飘于生活间，存于心灵里。人的喜怒哀乐，多愁善感；人的七情六欲，生老病死，无不在感性中散发，又不得不在理性中收敛。所以人总是在感性与理性之间不断徘徊。没有感性，缺乏生机与活力；没有理性，缺乏秩序与原则。

从时间上讲，感性是一瞬间，理性是永恒。感性易生易灭，

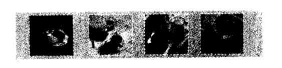


最终归于零；理性在过程中积累，最终达到永恒的境界。从心理上讲，感性是冲动，是画面，是美梦，理性是规则，单调乏味，令人厌倦；从做事的角度上讲，感性是愚蠢，理性是高明；从创新的角度上讲，感性是永生的火焰，理性是最亮丽的火心；从成功的角度讲，感性最终依靠理性来照亮，感性的东西最终归于理性之中才会成功。

做人感性好，这样你才会有魅力，你才会开心，才会快乐，才会抛弃世间所有凡尘杂念，做好自己想做的事。不会管的那么多，一切随缘，一切顺其自然。要记住：是你去适应社会，而不是要求你去改造世界，所以怎样做好你自己，活出你自己，体现出你存在的价值，成为了你做人的动力。

做事理性好，这样你才会少犯错误，少走弯路，更容易达到成功。而不是凭着脑子发热，异想天开地想怎么样就怎么样，结果只会把事情弄得一团糟。这种人只会“成事不足，败事有余。”永远领略不到成功的风采。理性的人办事沉稳谨慎，环环相扣，思维严密，效率明显，成绩斐然，深得别人的器重和赞美，能活出自己精彩的人生。

感性做人，理性做事，相信你能散发出人生绚丽多姿的色彩，在这个纷繁复杂的大社会环境中活出自己的个性来，在这个充满竞争的环境中快快乐乐、健健康康地成长、生存、发展，打造出自己的成功人生！



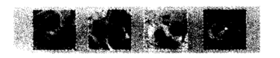


目　录

第一章

做人力求真实，做事重会包装

做个真实的人容易交往，能让周围的人消除戒心，对你也会真实以待。在大多数人为了生存的需要努力遮掩自己的时候，"真实"反倒会成为做人的一道亮丽风景。做人真实的人可能会吃一时之亏，但终究会成为做人的赢家。但是做人真实并不意味着做什么事情都让自己以"原生态"的面貌出现，该包装自己的时候也要会包装，尽管这是为求做事顺利不得已而为之。生活的道理总是辩证的，那么，就让我们在做人做事方面，先弄通实与虚的辩证法吧。



第 二 章

宽容致福，严谨成事

宽容是感性之风，无需知道她是在往哪个方向吹，无需知道她的形成与原因，只是风来的一刹那，头发在动，衣服在飘，心特别清凉，想趁着风以她的无形，她的轻，畅游无阻。严谨是理性之雨，只知道她来时，人们得撑起手中的伞，人们不得不预防着她，防备着她。其实她就是淋在你身上那一刻的冰冷，醒目而震撼人心。宽容做人，至少你不会在乌云密布、看不见阳光的日子生活，相反，你会发觉春光明媚，世界无限大，无限美好。严谨做事，至少你不会等到冰霜融化时，才想起水的可贵，相反，你会发觉下雨天其实真的很美，一切事物都在其灌溉后，变得更加鲜艳丰满。





第三章　慢与快的追求：忍一步与快一步是做人做事的必修课

当你气血上冲时，不妨让自己慢一步行动，忍一步或许能少走十步的弯路；当你解决问题，处理手头的事情时，务必追求快一点，效率往往就在你所快的那一点之中。忍一步与快一点都是人生的必修课，是步入更高生存境界的不二法门。



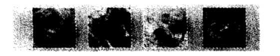
第四章　乐与苦的自励：在快乐中做好自己该做的事

开心是感性之舞台，心有多大，舞台就有多大，每一个人都是舞台的主角，想唱就唱，想跳就跳，秀出你独一无二的个性，你的开心来自于忘我的深情投入。认真是理性的生命，没有生命的东西是毫无生机的，如果你想让自己年轻的生命更富有朝气与活力，如果你想让自己的事业更加辉煌与灿烂，你需要一股认真的劲儿，尽管大多数的认真都需要付出艰苦的努力。



第五章 大与小的融合：胆大心细使你成为做人做事的最后赢家

“胆大不吃亏”、“该出手时就出手”、“不到黄河心不死”等等都说明了大胆已成为当今社会优秀人士必备的品性，胆大的人在当今竞争激烈的社会大环境下获得成功的机遇往往比平常人多得多。细心是理性之标牌。只有时刻提醒自己，才会加倍小心，才会少走弯路，到达“目的地”。大胆和心细亲如两个相爱的人，关系如胶似膝，只有兼顾两者，才会在生存的竞技场上让两者迸发出威力无比的力量来。



第六章 前与后的排列：把握好向前与靠后的分寸

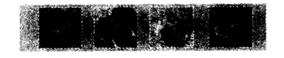
这里的靠后是指做人要谦虚，不要自我满足，要学会给别人说话的权利，欣赏别人的成功，分享别人与自己的喜悦。这里的向前是指做事要积极主动，爱拼才会赢，凭借高尚的动机，不断迎接新的挑战。做人学会靠后，做事学会主动向前，把握好这二者的进退分寸，就能拥有一个成功的人生。





第七章　内与外的分别：别把做人的性格等同于做事的风格

外露是感性的一面镜子。外露做人要求我们要善于把握住机遇，发挥自己的优势，充分展现自我风采。内敛是理性的化妆，给人以自然美的印象。只有这样的美才会深入人心。内敛做事，要求我们在办事时别将自己的意见强加于人，不要指望别人感激你。具有外露的性格特点和内敛的行事风格的人就像对着镜子进行“理性的化妆”一样，会在人生的道路上展现出“迷人的风采”。



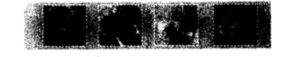
第八章　独与合的矛盾：独立思考与善于协作不可或缺

独立是成熟做人的起始点。人们激发与挖掘自身潜能，吸收万物精华后，形成独一无二的人格，拥有自己的信仰，形成自己的思想体系，自己为人处事的方式。协作是理性之精髓，现代社会中缺少了协作精神将使自己寸步难行。协作做事，首先要学会独立地完成任务，才能进一步与人分工协作。独立做人，协作做事，要求我们不但要知己，而且还要知人，这才是智者处世的秘诀。



第九章　恒与变的转化：做人讲原则做事要会变通

变通是做人的鼠标，想点哪儿就点在哪儿，只要别让箭头挡住了你的“目标文字”。原则是做事的键盘，你按一个字母它才会显示出来，很有秩序，不会更改，在执行某些命令时，只能是按照程序的命令。同电脑操作一样，生活中我们要遵循法律条款、规章制度、风俗习惯等等原则性的东西，又能按照自己的意愿和客观情况“点”出自己的精彩，这样我们就能确确实实地成为“电脑高手”。



第十章　心与身的兼顾：做个会调节也会保护自己的聪明人

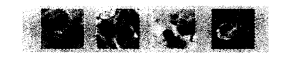
只有健康的人才会散发出迷人的魅力，而悲观、烦闷、焦急、忧虑、恐惧、病痛、猜疑、颓丧、懒散都是健康的大敌。做人首先要做一个健康、阳光的人，这就需要学会随时调整自己的工作、生活、情绪，珍惜和保持一种健康的状态。在做事情时不能忽略安全，抵御诱惑，防止上当受骗。健康、安全，这是聪明人保护自己不能不认真对待的事情。





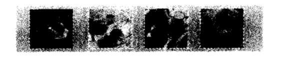
第十一章　高与低的对比：高看自己小看别人是人生的大忌

应该说，生活中的大多数人都只是一个小人物，但是，我们却发现没有人愿意承认自己就是个小人物，人们不愿意相信那个来自内心的感性宣言：我本来就是个小人物，我要享受属于小人物的所有快乐。另一方面，在看待别人时，有些人又偏偏喜欢用居高临下的眼光，凭简单的印象就把别人当成无足轻重的小人物。高看自己、小看别人，这种感性与理性的错位势必导致你在人生的舞台上找不准自己的准确位置。



第十二章　义与利的平衡：处理不好义与利的关系就难以交到真朋友

与人交往，与朋友相处，处理具体问题，都可能遇到情义与利益相矛盾的时候。在这个问题上要把握一个原则：既要重感情又不能感情用事，既要充分考虑到人性中自私的一面，不能指望所有人都对你推心置腹，同时又尽量做到为人做事不要成为利益的奴隶。



第一章



做人力求真实，做事重会包装

做个真实的人容易交往，能让周围的人消除戒心，对你也会真实以待。在大多数人为了生存的需要努力遮掩自己的时候，“真实”反倒会成为做人的一道亮丽风景。做人真实的人可能会吃一时之亏，但终究会成为做人的赢家。但是做人真实并不意味着做什么事情都让自己以“原生态”的面貌出现，该包装自己的时候也要会包装，尽管这是为求做事顺利不得已而为之。生活的道理总是辩证的，那么，就让我们在做人做事方面，先弄通实与虚的辩证法吧。

1. 最简单的才是最真实的

简单是什么？简单是把复杂化为单纯，把多样化为单一，把重负化为轻松，不为自己没有的东西悲伤，而为自己拥有的东西喜悦，简单是感性的一种享受，是快乐的境界。

孔子赞美颜回的简单生活，显然在说：简单就是美，简单就是快乐。简单的生活节约资源与时间，从而使人有更多精力去侍奉心灵，活得明白一些，快乐一些。

孔子原来想做大官，周游列国满世界跑，没有做成，只好铩羽而归，在家乡当了个教书匠。没想到一做就其乐无穷，他终于明白：

一是做小比做大更大。

二是该做什么做什么，不要强迫自己。

孔子把自己的这两条智慧传给了弟子们，师生们全都受用无穷，每个人都快乐得不得了，一下子使儒家名声大震。

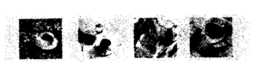
孔子最看重的大弟子颜回就是一个真实的人。他住的、吃的都很简单：住在陋巷，吃得简简单单。

孔子、颜回这样的人是把简单当做享受，把简单的感性美灌注于理性的享受中。他们没有多少钱，也没什么所谓的身份地位，但他们快快乐乐，比有钱有势的人快乐。

《三国演义》中刘备被蔡瑁追杀，凭借卢宝马跃过檀溪躲过一劫，在路上他看见一个牧童倒骑牛儿悠然而过，手中拿了一支竹笛信口而吹，显然玩得正高兴。刘皇叔见此不由一声感叹：

“吾不如也!”

刘皇叔的快乐程度当然比不上牧童，因为他太奔波太操心。刘备在没当皇叔前是个卖草鞋的小伙，那时他的快乐与这个牧童





原本一样。后来因为立下了雄心壮志，结果就弄得今生与快乐无缘。

我们并不是说人不要有雄心壮志，而是说这不应该让人不快乐。如果让人不快乐，这是什么狗屁雄心壮志呢？不如不要。

真正的雄心壮志是找到真实的自我，让自己真正地快乐起来。

颜回做人不失本色，所以他居陋巷有滋有味，比住高楼大厦还过得好。

这其中有个技术性的窍门，那就是“生活简单是享受”。

有的人往往累死累活，就在于他们把原本简单的生活搞复杂了。

从前有个人向他的师父诉苦：“哎呀，我好苦，我好累。”

师父问他：“你为什么会这样？”

他说：“我吃饭都累。吃少了怕饿，吃多了怕不消化。吃肉怕胖，吃菜怕瘦，不吃又不行。”

师父笑了：“我明白了。你就饿自己一天试试看。”“行吗？”“试试看吧。”

于是这人饿了自己一天，饿坏了，第二天一开饭大吃一顿，好美呀，拍着肚子来见师父：“师父啊，我明白了。”

“你明白什么了？”

“吃饭就吃饭，原本很简单。”

“哈哈，你明白了。”

今天的现代人似乎也到了不会吃饭、不敢吃饭的地步了，想必也到该饿一下的地步了。

人活得越简单越好，这样才会见本心，才不会失去生存的基本技能。

《蒙古秘史》记载，大名鼎鼎的成吉思汗死于被马摔伤。一生在马背上叱咤风云的大英雄到后来连马也不会骑了，这正说明他的本事已随贪欲一点点消失，最终不见了。



与成吉思汗相比，颜回活得更真实，因为他未失本心，没有贪欲，是一个纯粹的人，快乐的人。

这样的人不用去征服，全世界本来就是他的。

所以人活得越简单越好，简单到能把复杂的心情化为单纯，把多样化为单一，把重负化为轻松，不因没有的东西而悲伤，而为拥有的东西喜悦，这才是感性之中的理性之举。

2. 面对自己的现实

面对自己的现实是真实做人的根本，是自我发现、自我探索、追求心灵成熟的起跑线。它能使你正视自己的不足，调整自己的期望值，避免你在做人做事时心猿意马、好高骛远。

每个人都有自己的人生，不管你是胖、是瘦、是高、是矮、是贫、是贱、是富、是贵，你都要坦然地面对自己，选择自己的生活与事业。一个敢于面对现实的人才会把自己看得更清，这不仅是你做人、做事的出发点，更是你心灵的一扇门窗，打开了，才会走得更远。

有这样一个故事：

一个年轻人去寻访一个被人称为圣人的人。他住在山边一个幽静的林子里。正当他们谈论着什么是美德的时候。一个土匪拄着拐杖吃力地爬上山岭。跪在圣人面前说：“啊，圣人，请你帮助我解脱我的罪过，我罪孽深重。”

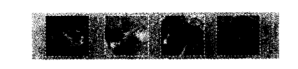
圣人答道：“我的罪孽也同样深重。”

土匪说：“但我是盗贼，还是个杀人犯。”

圣人说：“我也是盗贼也是个杀人犯。”

土匪说：“我犯下了无数的罪行。”

圣人回答：“我犯下的罪行也无法计算。”





土匪站了起来，他两眼盯着圣人，露出一种奇怪的神色。然后他就离开了他，失望地下山去了。

年轻人转过头去问圣人：“你为何给自己加上莫须有的罪名？你没有看见此人走时已对你失去信任?”

圣人说道：“是的，他已不再信任我，但他走时毕竟如释重负、一身轻松，他需要的是自己看清自己。”

正在这时，他们听见土匪在远处引吭高歌。

从此，这个年轻人懂得了面对现实，在不断的自我发现、自我探索中，追求心灵的成熟，在曲折的人生道路上行得更稳更快。

又如，在一个周末舞会上，一个秀发披肩、亭亭玉立的大二学生，在沸腾的舞池中，翩翩起舞，像一朵六月的新莲飘逸而芬芳。

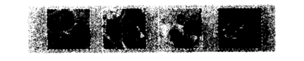
在无数目光的包围和无休无止的旋转后，她累了，坐在一边休息。

这时，一个男孩走过来向她微微鞠躬，伸出手：“我可以请你跳一支舞吗?”他彬彬有礼，像一个古代的王子，让人不忍拒绝。

虽然女孩子已经有些疲惫了，但面对“王子”的邀请，她还是站了起来，伸出了手。当两个人面对面地站在舞池中，静等音乐响起的片刻，她突然发现那个男生竟然比她还矮一点。女孩子觉得，如果哪个男生与她等高，那就已经是很矮了。“我比你还高哪!”女孩子轻轻地说，笑着，像小时候与小伙伴比高矮时得胜后的高兴的样子。但眼前的男孩子并不是自己的朋友，只是舞会上偶尔邂逅的舞伴。女孩子立刻为自己的口无遮拦而后悔了。她的脸刷的一下红了。

这件事发生得有些意外，男孩子有点猝不及防，稍稍愣了一下，脸上的笑还来不及褪去，新的一波笑意竟浮了上来。他不愠不恼地说：“是吗？那我迎接挑战。”

后面四个字稍稍有点重。女孩子无语，歉意地笑，躲过他的



目光，但却有点紧张地捕捉来自他的信息。就见他下意识地挺直了腰板，骄傲地说："把我所发表过的文章垫在我的脚底下，我就比你高了。"

舞会后，他们成了恋人。

后来，虽然因为阴差阳错，他们并没能走在一起，但是，女孩子从来没有忘记过他，没有忘记当年在舞会上的那一幕情景，尤其是那两句不卑不亢的话："那我迎接挑战"、"把我所发表的文章垫在我的脚底下，我就比你高了。"

人要正视自己的不足，调整好自己的期望值，追求心态的健康，坦然地面对自己，才是最大的收获。

大家可能都有这样的体会：掷铅球时，要想掷得远，就不要抛得太高，抛得太高的人往往不是投得最远的，过马路时，要向前看，总是东张西望，还不时向天抬头的人，车子到了你旁边你还不知道。做人做事不能像掷铅球一样，想着"高"而忘了远，像过马路一样东张西望。

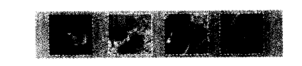
做人真实的人不忌讳自己的缺陷，而是能正视它。做人就要面对自己的现实，这样才能活出自己的风采！

3. 做事需注意先树立一个良好的个人形象

做人真实就好比人要有一个真实的"内核"，但同时也不排斥在"内核"之外给予适当的包装。在当今的社会中，只有在对方认同和接受你的时候，你才能顺利进入对方的心中，给对方一个好印象，才能进一步与对方周旋和交往，从而把自己要办的事情办成和办好。

第一，讲究礼仪使自己受到重视。

荀子说："人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。"





孔子说："不学礼，无以立。"这不仅是哲人的忠告，也是人们在痛苦的经历中得出的结论。

《左传》庄公十年。齐侯在外的时候，路过谭国，谭国不以礼仪相待。等他回到齐国，诸侯都去庆贺，惟谭国没有去。这年冬天，齐侯因谭国对齐没有礼貌而发兵灭亡了谭国。

相反，一个人如果以礼待人，注重礼节，才能受人尊重。礼的应用，以和谐为好，与同事、上级、部下、父母、妻子等等，这一切都需要适当的礼节。

礼仪是一种极其有趣的文化现象，是一种感性的体现。它要受历史、风俗、宗教及社会思潮的影响，是一个区域内人际交往时所认同的准则和行为的规范。而礼节礼貌则是礼仪的具体化和实际化，礼仪要通过礼节和礼貌得以体现。

讲究礼节礼貌是人际交往中相互尊重、联络感情、增进友谊的行为，也是一种道德，是一种感性的美，现在我们所讲的文明和礼节礼貌应该是发自内心、表里一致的行为，其举止、接物、待人、打扮、仪表、谈吐等无一不带有高尚而诚挚的特点，是个人文化素养、品德、品貌、教养良知等精神内涵的外在表现。有理性的人才能"知书达礼"，才能"严于律己、宽以待人"，才能懂得尊重别人就是尊重自己，懂得遵守并维护社会公德，就是为自己创造了一个文明知礼的生活环境的道理，才能成为一个明辨礼与非礼之界限的知礼的人，也才能为自己树立一个君子形象。

第二，树立讲信誉的形象。

"敦厚之人，始可托大事"，一个人如果不够诚实，不讲信誉，往往在交际上成为两面派，在社会上成为图利弃友的市侩小人，这样的人是没有朋友的。交友如果不交心，一切都不会长久。人与人之间办事需要以诚相待，以信相交。真正的大丈夫要言而有信，诚实可靠。

孔子经常教育他的学生，要"言必信，行必果"，就是说，



说话一定要算数，说到做到；办事儿一定要果断，不能犹豫不决。曾子把老师的话牢记在心，每天晚上睡觉前，他都要进行反省："给人家办事儿，我做到诚心尽力了吗？对待朋友，我有没有不诚实，不守信用的地方呢？老师的教诲我认真复习过了吗？"日复一日，年复一年，曾子一直这样严格要求自己，成了很会办事儿的知名人士。

在对待别人时，千万要讲信用，信誉是你的一块牌子，别人认为你是一个讲信誉的人，从而会信赖、依靠你，你在办事时才会战无不胜，攻无不克。

4. 展示自己最好的一面——学会微笑

我们提倡理性做事，就需学会微笑来包装自己，因为大量事实证明，微笑可以解决问题，微笑是办事儿的开心锁。

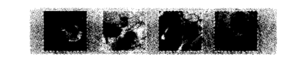
用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的和最会办事儿的人。

微笑也是一种感性的美，它无处可买，无处可求，不能借，不能送，因为在你把它给予别人之前，它是对谁都无用的东西。但它却创造了许多奇迹。它丰富了那些接受它的人，而又不使给予的人变得贫瘠。它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆。

它创造了千万家庭的快乐，建立人与人之间的好感，它是疲倦者的温床，失望者的信心，悲哀者的阳光。所以，假如你想让自己受到别人的欢迎，请给人以真心的微笑。

有人做了一个有趣的实验，以证明微笑的魅力。

他给两个人分别戴上一模一样的面具，上面没有任何表情，然后，他问观众最喜欢哪一个人，答案几乎一样：一个也不喜欢，因为那两个面具都没有表情，他们无从选择。





然后，他要求两个模特儿把面具拿开，现在舞台上有两个不同的个性，两张不同的脸，他要其中一个人把手放在胸前，愁眉不展并且一句话也不说，另一个人则面带微笑。

他再问每一位观众：“现在，你们对哪一个人最有兴趣?”答案也是一样：他们选择了那个面带微笑的人。

佛兰克林·贝特格是全美国最著名的推销保险人士之一。他说他许多年前就发现了面带微笑的人永远受欢迎。所以，他在进入别人的屋子之前，总是停留片刻，想想需要他高兴的事情，于是，他脸上便展现出开朗的、由衷而热情的微笑；当微笑即将从脸上消失的刹那间，他推门进去。

佛兰克林·贝特格深知：他推销保险的成功同自己面带微笑有很大的关系。

当我们面带微笑去办事儿后，回头再看看效果，想必你自己也会大吃一惊。

微笑永远不会使人失望，它只会使人们欢迎面带微笑的人。

有这样一个例子，纽约证券股票公司市场的成功人士威廉·史坦哈，年轻的时候是个讨人嫌的家伙，他脸上没有微笑，不受人们的欢迎。

后来他自己决定，必须改变自己的态度，让自己的脸上绽放开朗的、快乐的笑容。于是，在第二天早上梳头时，他对着镜子中满面愁容的自己下令说：“毕尔，你得微笑，把脸上的愁容一扫而光；现在立刻开始，微笑。”于是，威廉·史坦哈转过身来，跟他的太太打招呼：“早安，亲爱的。”同时对她微笑，她怔住了，惊诧不已。史坦哈说：“从此以后你不用惊愕，我的微笑将成为寻常的事。”

过了两个月，史坦哈每天早上都对妻子微笑。结果怎么样呢？微笑改变了他的生活，两个月中他的家庭所得的幸福比以往一年还要多。

现在，史坦哈对大楼的电梯管理员微笑；对大楼门廊里的警



卫微笑；对地铁的出纳小姐微笑。当他在交易所时，对那些从未见过他的人微笑。于是他发现每一个人都对他报以微笑。

史坦哈带着一种轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈，一面微笑，一面恭听。过去很讨人厌的家伙，变成了一个受人欢迎的人；过去很棘手的问题，现在变得容易解决了。

毫无疑问，微笑给史坦哈带来了许多的方便和更多的收入。现在，他发现以前同别人相处很难，现在可完全相反，他学会了赞美、赏识他人，努力使自己用别人的观点看事物。从此他快乐、富有，拥有友谊与幸福。

所有的人都希望别人用微笑去迎接他，而不是横眉竖眼，横眉竖眼会阻碍了心灵与思想的交流。

所以，有的公司，在招聘职员时，以面带微笑为第一条件。他们希望自己的职员脸上挂着笑容，把自己的公司推销出去。

用微笑先把自己推销出去，最好的例子是美国联合航空公司。

联合航空公司有一个世界纪录，那就是在 1977 年载运了最大数量的旅客，总人数是 35566782 人。

联合航空公司宣称，他们的天空是一个友善的天空，微笑的天空。的确如此，他们的微笑不仅仅在天上，在地面便已开始了。

有一位叫珍妮的小姐去参加联合航空公司的招聘，当然她没有关系，也没有熟人，也没有先去打点，完全是凭着自己的本领去争取。她被录取了，你知道原因是什么吗？因为珍妮小姐脸上总带着微笑。

令珍妮惊讶的是，面试的时候，主试者在讲话时总是故意把身体转过去背着她，你不要误会这位主试者不懂礼貌，这是他在体会珍妮的微笑，感觉珍妮的微笑，因为珍妮的是通过电话工作的，她做的是有关预约、取消、更换或确定飞航班次的事情。

那位主试者微笑着对珍妮说：“小姐，你被录取了，你最大





的资本是你脸上的微笑，你要在将来的工作中充分运用它，让每一位顾客都能从电话中体会出你的微笑。”

虽然可能没有太多的人会看见她的微笑，但他们透过电话，可以知道珍妮的微笑一直伴随着他们。

如果你想向别人展现你最好的一面，那么从现在开始你要学会微笑。

5. 好口才是解决问题的利器

所谓做事也就是解决各种各样的问题，如果说，一个人需要在做人上展现自己真实的一面，在做事上则要善于运用一些“虚”的技巧来包装自己。而口才，正是一门最有用的“虚”的本事。

在现代社会，说话、演说已成为现代人交际、办事必须具有的重要能力，好的口才是你展示才能的交易平台，是包装做事的理性之美，更是创造型、开拓型人才的必备素质。

在生活中，我们常常听到“我真佩服某人的口才!”的话。这里所说的口才，就是口语表达的才能，即善于用口语准确、生动地表达自己思想感情的一种能力。随着社会交往的日益频繁，人们越来越重视口才的功能了。

关于口才的魔力，不禁让人想起舌头的功能。古希腊伊索寓言中有这样一则故事。据说伊索年轻时在贵族家当奴仆。有一次，主人设宴，广请宾客，来者多是哲学家。主人令伊索备办最好的酒肴待客。于是，伊索专门收集各种动物舌头，办了个舌头宴。开餐时，主人大吃一惊，问道：“这是怎么回事?”伊索答道：“您吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜，舌头是引领各种学问的关键，对于这些哲学家来说，舌头宴不是最好的菜吗?”

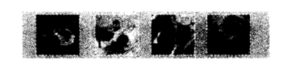


客人听后，发出赞赏的笑声。主人又吩咐伊索说："那我明天要再办一次酒席，菜要最坏的。"次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状，大怒。伊索不慌不忙地回答："难道一切坏事不是从口中说出来的吗？舌头既是最好的东西，也是最坏的东西啊！"讲得主人一时间说不出话来。

历代政治家、军事家、社会活动家都十分重视发挥自己的演说才能。大名鼎鼎的英国前首相温斯顿·丘吉尔，是一位非凡的演说家。第二次世界大战时，他的一次演说，据说不仅使当场的几千人激动不已，而且通过有线广播让几百万人入迷。那次著名的战时演说对激励广大国民与法西斯血战到底起了很大的鼓舞作用。

现在，我们生活在和平的环境下，虽然不需上述那种慷慨激昂的战时演说，但前人的演说魅力仍令我们赞叹不已。无论经济、政治、科技、文化、教育哪个领域，人们在各种场合下都需要发挥说话的口才，从毛遂自荐、商务洽谈到发表施政演说，从接待中外来宾，发表祝辞，到出席宴会、发表谢辞等等，口才作为一门艺术，在现代社会不再为少数的政治家、军事家所拥有，而被越来越多的人所运用，它的作用越来越显得重要。

例如，作为一个社会公职人员，必须具有演说的才能，否则，他将难以应付各种场合，更谈不上展示自己的魅力了。演说本身并不是目的，而是达到目的的一种手段。想要在短时间内向许多人传达大量的信息时，仍然要采取演说这种形式。领导者要宣传政策，鼓动人们的工作热情和生产热情，介绍生产经验，传授知识，发表对企业发展战略的观点、看法等，需要具备演说才能。通过演说，可以使听众了解大量的信息，系统的思想观点、知识，获得对演说者的完整印象，以便对其言行作出判断。如果领导者高高在上，不通过演说的方式，而仅仅通过电话、文件来管理生产工作，就会无形中割断领导与群众之间的联系，必然会造成无形的隔阂。反之，直接和群众见面，把自己的想法直接向群众讲出来，则可以显示出





自己的水平，并赢得群众。这也是领导“包装”自己的一条捷径。如有一个厂长就职时向群众发表了别出心裁的演说：“我来当厂长，打心里高兴！但厂长不好当，担子重啊！从现在起，我这个厂长给大家交个底儿，我不想干两年就‘捞一把’，我是非跟大伙儿一块干出个样子来不可。好比一根绳子上拴着两只蚂蚱，飞不了你们，也蹦不了我……”这几句活虽不慷慨激昂，但让人们觉得实实在在，含意不平常。他赢得了群众的信任，许多人说：“这个厂长挺实在……”，“厂长是个老实人，我们跟着实在的厂长干，心里踏实……”这位厂长当着全厂职工第一次亮相就“得了分”。他这次亮相的确对演说的方式、内容、角度进行了周密的考虑，实实在在地讲了自己上任时的心理活动及上任后的打算，从而达到了与职工交流的目的。

因此，在现代社会中，会说话、好办事已作为一种时尚，是许多成功人士的“杀手锏”，也是他们成功的跳板之一。人们活着，不仅仅是为了活着，而是为了做成一些事情，成就事业，实现为自己、为他人、为社会而设定的某些理想和某些目标。而获得抵达这一理想境界的通行证就是语言，就是高超的说话水平。

富兰克林说：“说话和事业的进步有很大的关系，你如出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的动力。”这是千真万确的，一项事业的成功，常常与一次成功的谈话有直接关系。所以，你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的高超的说话水平。

6. 在关心别人中展现真诚

做真实的人的一个重要方面是真诚地关心别人。我们有时会听到这样的评价：这个人做人真实在，不用问，他肯定是个乐于



并无所保留地关心家人、朋友的人。关心、帮助别人是一种付出，但一个良好的个人形象正是在这种付出中树立起来的。有了这样一个形象，做什么事都要顺利得多。

我们做人做事要注意一点：关心他人，必须出于真诚，只有这样，别人才会注意你，喜欢你，帮助你，与你合作。你有没有仔细想过：生活中为什么那么多人喜欢养狗？狗为什么能成为不用工作而能谋生的动物？鸡得下蛋，母牛得产奶，鹦鹉得唱歌，可是，狗却什么也不用做，只对你亲热就可以了。我们会发现，当你走到距离狗还有几米远时，它就会向你摇头摆尾；如果你能停下来拍拍它，它就会高兴地亲吻你的衣服。

大家都知道，有些人一辈子都在阿谀奉承，想方设法地引起别人的关注。当然，这是白费心机。因为人们根本不会注重这些。无论在何时何地，他们注意的只是自己。

美国是一个注重调查数据的社会，纽约电话公司曾通过打电话的方式做过一项调查，看哪一个字是人们最常用的。你一定猜到了，正是“我”这个字。五百个通话中，这个字约用了三千九百次。可见，人是通过以自我为中心展开行动的。

著名的心理学家阿尔费雷德·艾德洛在他的《生命之于你的意义》一书中写道：

“大凡不关心别人的人，迟早会在有生之年遭受重大挫折，并且还会伤及其他人。也就是这种人，导致了人类关系的种种非理性变故。”

或许你读过许多心理学论著，但一定很少看到过这么一段有意义的话。艾德洛的这段话实在是意味深长。

一家报社的编辑曾经说，每天有许多故事送到他那里，每篇稿子他只要读上一小段，便可以看出作者是不是真正关心他人。他说：“如果作者不关心他人，人们也必定不会关心他的作品。”

写作如此，你应该坚信，面对面地与人相处更是如此。

塞斯顿是著名的魔术大师，所到之处，观众如潮，掌声如

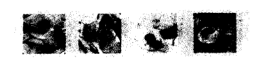


雷。他难道真的懂得高人一筹的魔法吗？当然不是。有关魔术的书籍汗牛充栋，许多人懂得的比他还多。但是他有两件法宝是其他人所没有的。第一，他在舞台上善于展示自己的法宝。塞斯顿是个表演大师，深懂人性心理。他在舞台上的每个动作、手势、声音，甚至微笑，都事先小心地演练过，连时间都掌握得恰到好处。除此之外，塞斯顿最大的成功之处在于他关心“观众”。许多魔术师在面对观众的时候，常常有这样一种心理：“看啊，那里坐着的是一群笨蛋，一堆傻瓜。我轻轻松松地就能把他们唬得目瞪口呆！”但是塞斯顿却绝不这样。每次上台之前他都对自己说：“我很感谢这些人来看我表演。是他们使我的演出如此轰动，我要尽量把绝活使出来让大家观赏。”在他走上舞台之前，他绝不会忘记一再地在心底对自己说：“我亲爱的观众，我爱你们。”不可思议吧？你怎么想都可以，可这的确是一个著名魔术家的成功经验。

罗斯福卸任以后，有一天他又到白宫造访。罗斯福对待下人的真诚天性便充分表现了出来。他亲切地和他们打招呼，叫着每一个老仆人的名字，连洗碗盘的女仆也不例外。当他见到在厨房里工作的女仆爱丽斯时，他问她是不是还在负责做面包。爱丽斯说，她有时做一些给仆人吃，但楼上的人并不爱吃。

罗斯福大声说道：“他们真没有口福，我见到总统的时候一定这么告诉他。”爱丽斯用盘子装了一些玉米面包给他。他拿了一片在办公室的路上边走边吃，并且和遇到的园丁、工人打招呼，他和每一个人聊天，就像以前一样。曾经在白宫当过40年仆人的艾克·胡佛含着眼泪说道，“这一天在我看来是我两年以来感到最快乐的一天，就是用百元大钞也换不来的一天。”

关心他人，必须出于真诚……与你合作，不仅付出关心的人应该这样，接受关心的人也应该如此，这是一条双向道——两者都受益，因为在帮助别人的同时你也帮助了自己。



7. 实实在在地走好自己的路

不管过独木桥也好，走阳光道也罢，我们都要立稳脚跟，一步一个脚印踏踏实实往前走，你不是征服了环境，也不是征服了命运，而是丰富了你的人生。

一个人不会永远走背运，但也不会永远好运连连。

“幸福的家庭都是相似的，不幸的家庭却各有各的不幸。”生活在现代化的社会是很难的。它除了要求人们具有各种生活的知识与技能，还需要人们具有承受欢乐与打击的能力。家庭的破裂、意外的灾难、财产的损失、“饭碗”的丢失以及事业的挫折常能使意志薄弱的人一蹶不振，而那些性格坚强的人，却能够使自己从泥泞中站起来，重新铸造人生。

人的命，不是天注定的，你走你的阳光道，我过我的独木桥，正是“三十六行，行行出状元”，所不同的是走阳光道好比顺境做人，过独木桥犹如逆境做人。

有人说：“逆境才能塑造人才。”逆境才能出天才吗？

生活中，有人抱怨：“我要是生活在战争年代就好了，那我也可以拿起武器为祖国效劳！”有人哀叹：“和平时期，不可能有什么建树与创造！”有人辩解：“我过得太平静了！”

不用说，这些都是浮浅的偏见。真的非逆境不能出天才吗？你真的在战争年代就能成为将军、功臣、领袖人物吗？和平时期你真的不能发挥本领吗？未必。

诚然，一个人的出生不能选择。但战争年代与和平时期成功的几率却不可同日而语。和平时代，你的生命不会时常受到威胁，你可以有良好的环境正常地工作和学习，从事创造性的劳动。而战争时期，你随时都可能牺牲在炮火下面。在极端艰苦的





条件下，学习根本得不到保障。如果你想成功，你就必须付出双倍甚至多倍的代价。试比较一下：油灯和电灯，透风的草棚和宽敞的楼房，飞机的轰炸和电视里的欢笑，野菜野果和牛奶面包，哪种条件更能使你有成才的可能呢？

有人也许会说：点油灯、住草棚、挨轰炸、吃野菜野果更能激发人的热情。这个看法非常片面。尽管这样的条件的确也出过不少人才，但逆境远不是天才的摇篮。如果真是那样，我们还要什么和平？还要什么顺境？还要创造什么优越的条件？

实际情形是：逆境扼杀人才。从逆境中奋斗出来的人才只占极小部分，他们是靠自己的毅力和外界的机会才挣脱出来。而大部分人才却被扼杀。

逆境犹如独木桥，你得小心翼翼，走好每一步，顺境犹如阳光道，只要你有勇气，就能飞奔向前，

因此，你不必向往逆境，而应该在顺境中选好自己的目标，刻苦努力。你不必为生活太平静太单调而烦恼，而应该创造性地尝试新的生活，获得更多的乐趣。

有人说："我出生在小山村，世世代代都是农民，这辈子注定没出息。"有人说："我生在动乱年代，丢掉了最宝贵的青春与机会，一切都耽误了。"还有人说："什么都让我赶上了，真倒霉，活着有啥意思?"

这种悲观的论调是灵魂的腐蚀剂。车到山前必有路，柳暗花明又一村，很多事实都有力地证明：路是踩在自己的脚下，是自己走出来的。

美国总统卡特曾经是个农民。拿破仑当过普通士兵。朱元璋也不过是个种田的。高尔基曾经是个流浪汉。

社会的政治、经济、军事、文化等诸多方面因素，对人的成长无疑有着巨大的影响。但人具有主观能动性，可以排除消极影响，接受积极影响。

换句话说：叹息解决不了问题。如果工厂破产，你只有另谋



生路，叹息有用吗？如果山洪暴发，你只有上山逃生，叹息有用吗？如果飞机失事，落身荒野，你只有正视现实，叹息有用吗？

在你叹息的工夫，别人匆匆从你身边走过，把你落得很远，你越来越难追上别人；在你叹息的工夫，别人已经鸟枪换炮，改变了环境，你眼红手热，只有羡慕和嫉妒；在你叹息的工夫，别人埋头笔耕，硕果累累，而你却仍然面对着一张白纸。

真实地做人，实实在在地生活，这些都不需要任何包装。要知道，任何包装的手段没有实实在在的生活这个基础，都会变得一文不值。

8. 做事情不要把喜怒的情绪挂在脸上

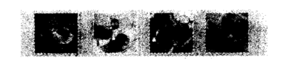
做事情需要还是不需要包装是个不需要讨论的问题，比如你心中有气，是"真实"地把气撒给别人，还是包装一下自己的情绪呢？答案不言自明，与外界交往时要尽量做到喜怒不形于色，才能最大限度办成事情、保护自己。

喜怒不形于色是当今复杂社会中应具备的手段，它不仅能避免你过于锋芒外露而招致的种种嫉妒与暗算，而且其中包含的以弱图强、以柔克刚的道理已经作为一种重要的谋略，被人们应用于多种领域中。

老子曾说过："弱之胜强，柔之胜刚，天下莫不知，莫能行"。其实在军事领域和政治领域中，这个真理都适用。

如越王勾践的臣事吴王夫差，如诸葛亮的大摆空城计，如孙膑减灶惑庞涓，但无论哪一种，它表面上所显示的，都不是它的真实情况或意图，这就叫"喜怒不形于色"，其目的是作为一种包装手段麻痹对方，从而战胜对方。

又如，在三国的大舞台上，与曹操、孙权相比，刘备是最没





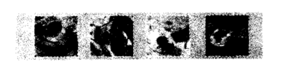
有实力的一位。曹操是大宦官的后代，虽然出身算不上高贵，但有势力；孙权世代坐镇江东，有名望，有武力；惟有刘备，一个编草鞋、织苇席的小工匠，属于当时社会的最下层，名望、地位、金钱，什么也没有。他惟一的资本，便是他那稀释得早已寡淡如水的一点刘汉皇家血统，而当时有这种血统的人，普天之下也不知有多少，谁也不将这当回事。可刘备偏偏沾了这个光，那个孤立无援的汉献帝为了多一份支持，按照宗族谱系排列下来，竟将这个小工匠认作皇叔，留在了身边。这固然让刘备觉得脸上有光，可也成了招风的大树，为曹操所猜忌。

刘备虽然不满意于曹操的僭越，可他却没资格同曹操抗衡，只是暗中参加了一个反曹联盟，却又提心吊胆，时时防备着曹操对他下毒手。好在他在朝廷也无所事事，便干脆在住处的后园里种起菜来，大行起韬晦之计。然而曹操还是没有放过他，于是便发生了“青梅煮酒论英雄”的故事。这个故事被《三国演义》渲染得有声有色，早已是人所共知的了。

此时的曹操并没有将刘备放在眼里，但也不完全放心，他之所以邀刘备饮酒，之所以专门谈起谁是当今英雄的话题，之所以说“今天下英雄，惟使君与操耳”，意在试探，刘备原本心中有鬼，以为被曹操看破，所以吓了一跳，才将手中的筷子失落在地，偏偏此时又打了个炸雷，刘备才得以“闻雷而畏”为借口，既表示自己不是当英雄的材料，又将自己惶恐的心情掩饰过去了。由于这一次的示弱，消除了曹操的疑心，才有了他后来的发展。

喜怒不形于色是指无论祸福险夷的来临，还是横逆生死之际；无论处在功名富贵之中，还是处在山林贫贱之际，他们的心中总有一个自己的主宰存在，不被外物与环境所潜移默化。

宋代有这样一个故事：《宋史》记载：向敏中，天禧（真宗年号）初，任吏部尚书，为应天院奉安太祖圣容礼仪使，又晋升为左仆射，兼任门下侍郎。有一天，与翰林学士李宗谔相对入



朝。真宗说："自从我即位以来，还没有任命过仆射的。现在任命向敏中为右仆射。"这是非常高的官位，很多人都向他表示祝贺。徐贺说："今天听说您晋升为右仆射，士大夫们都欢慰相庆。"向敏中仅唯唯诺诺地应付。又有人说："自从皇上即位，从来没有封过这么高的官，不是勋德隆重，功劳特殊，怎么能这样呢?"向敏中还是唯唯诺诺地应付。又有人历数前代为仆射的人，都是德高望重。向敏中依然是唯唯诺诺，也没有说一句话。退出后，有人问厨房里的总管，今天有亲戚宾客的宴席吗？回答也没有一人。

第二天上朝，皇上说："向敏中是有大能耐的官职人员。"向敏中对待这样重大的任命无所动心，大小的得失，都接受。这就做到了喜怒不形于色，人们三次致意恭贺，他是三次谦虚应付，不发一言。可见他自持的重量，超人的镇静。正如《易经》中所说："正固足以干事"。所以他居高官重任三十年，人们没有一句怨言。他能以这样从政处世的方法，对于进退荣辱，都能心情平静地虚心接受。所以他理政应事，待人接物，也就能顺从天理，顺从人情，顺从国法，没有一处不适当的。

在当今复杂的社会中，喜怒不形于色是你做人做事应具备的手段，这样，你才不会遭受别人的嫉妒与算计，才会通通畅畅做人，顺顺利利做事。

9. 真实与包装并不矛盾

如今，事事都兴包装，一个人似乎一包装，就招人惹眼，一件事物一包装，就身价倍增，包装之风已经成为一种时髦。

有人说："包装是不真实的表现，是虚伪的表现。"然而，真实与包装并不矛盾。





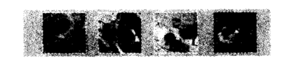
首先，包装不等于伪装，把包装当做伪装，金玉其表，败絮其中，那就不好，比如，有位少女为了赶时髦追求洋味，便托人从国外带回一件印有洋文的文化衫。她本人并不懂洋文，穿上舶来品走在街上果然引起人们的注目，她洋洋自得，感觉良好。一日不料遇上几个大学生，冲她直乐，那乐中分明包含着鄙夷和挑逗，始而她有几分不自在，继而感到恼火，接着破口大骂“臭流氓”！大学生并不善罢甘休，说你不知羞耻反而骂人！接着告诉她，你穿的文化衫上印的字是“请吻我”！这时，她才羞得无地自容，低着头钻出人群一溜烟似地跑掉了。

对于青年人来讲，应力求真实，把精力集中在提高自身素质，创造实绩上，那才是永恒的美。否则，包装不恰当、不到位会自取其辱。

其次，包装要以真实为基础，倘若不是以真实为基础，假戏做过了头，一旦露陷会闹出大笑话来。比如有位做小本生意的青年，本来手头拮据，为了摆阔蒙人，下了很大功夫包装自己。外出时左手提一只高档密码箱（其实里面装的是几件破衣服），右手拿个大哥大，嘴里叼支高级烟，就要这个派头。这天，一位客户偏偏有急事要借用他的大哥大打电话，一按之下戳破了西洋镜。原来那是一部从商店里买来的玩具电话，是做样子的。弄假没有成真，把买卖也搞砸了，难堪之极，自不待言。

没能耐，非要强装阔头，最后吃亏的还不是自己？又比如，一位年轻朋友数日没见，突然长出一撇胡子来，同事不禁纳闷。一问才知道，原来胡子是粘上去的。他解释道：“有人总是说我嘴上没毛办事不牢，说我不老练不成熟，就连姑娘找对象也要找有胡子的。所以，粘上一撇小胡子，以显老成不被小看。”听了这番高论，人们不禁哑然失笑。

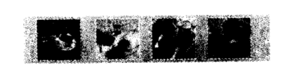
质量不好的商品是没有多少人买的，而那些本身质量好，包装又美观方便的商品是会受到很多顾客的青睐的，所以聪明的商家除了注重产品本身的质量外，还非常看重商品的包装，让商品



产生一种感性的美，吸引顾客的目光，进而产生买的欲望，虽然这不是促使顾客产生购买欲望的决定性因素；但包装也是一门艺术，是价值的一种体现，要不然，现在的人为什么以高价请设计师为自己装修房子呢？金子从沙堆里开采出来经过加工后立即身价百倍呢？但是践踏包装，把包装建立在虚假上，自欺欺人，到头来只能喝下自己酿造的苦酒。

最后，真实需要包装的衬托，所谓“郎才女貌”，好的东西当然需要美的东西来搭配，来衬托。传说，稻花香酒刚拿到街上卖时，包装特土，不美观，别人瞧那模样，就不想买，所以生意不怎么好。有一天，那卖酒的人很生气，心想：这么好的酒既然没多少人来买，一怒之下，把酒坛给摔破了，那酒自然都流出来啦！过往的人们都闻到酒的香味，纷纷而至，都说：“这酒香呀，好酒呀！”接下来，不用我多说，大家都明白了。当然是美酒加精美的包装，才使稻花香迅速成为中国酒业里的驰名商标。可见，包装是为了体现真实，真实的东西还需要包装来辅衬。再举一些简单的例子：一个得了绝症的男孩子的头发光秃秃的，妈妈为了不让他发觉，不让其他孩子对他产生异样的眼光，嘲笑他，给他买了假发和帽子。在这里，“包装”不是一种真情的流露吗？一个脸上长满雀斑的女孩子产生了自卑的心理，妈妈为了让她重见自信的阳光，除了教育和鼓励她以外，还给她买了遮盖霜，在这里，“包装”不是一种精神火炬吗？这都是用“包装”体现了“真实”。虽然那男孩子，没有真的长出头发，那女孩子没有真的变漂亮，但他们都衬托出了人世间最真实的东西——真爱，难道这还不够真实吗？

真实与包装并不矛盾，道理其实很简单。真实好比一杯白开水，包装好比是茶叶，两者相融，只要掌握好量与度，就会泡出好茶。



第 二 章

宽容致福，严谨成事

宽容是感性之风，无需知道她是在往哪个方向吹，无需知道她的形成与原因，只是风来的一刹那，头发在动，衣服在飘，心特别清凉，想趁着风以她的无形，她的轻，畅游无阻。严谨是理性之雨，只知道她来时，人们得撑起手中的伞，人们不得不预防着她，防备着她。其实她就是淋在你身上那一刻的冰冷，醒目而震撼人心。宽容做人，至少你不会在乌云密布、看不见阳光的日子生活，相反，你会发觉春光明媚，世界无限大，无限美好。严谨做事，至少你不会等到冰霜融化时，才想起水的可贵，相反，你会发觉下雨天其实真的很美，一切事物其灌溉后，变得更加鲜艳丰满。

1. 给人面子，他会感谢你

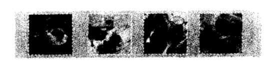
就算是别人犯了错，而我们是正确的，如果没有为别人保留面子，也可能会让事情演化得更加糟糕。

给他人留一个面子！这是一个何等重要的问题！而我们却很少有人会认真考虑到这个问题。我们总喜欢摆臭架子、自以为是、当面指责雇员、妻子或孩子，而没有多思考几分钟，讲几句关心的话，设身处地为他人想一下。如果我们真的那么做了，我们就可以避免许多难堪尴尬的场面了。

有一段时间，通用电器公司遇到一个需要慎重处理的问题——公司不知该如何安排一位部门主管马切尔的新职务。马切尔原先在电器部是个一级技术天才，但后来调到统计部当主管后，工作业绩却不见起色，原来他并不胜任这项工作。公司领导感到十分为难，毕竟他是一个不可多得的人才，何况他性格还十分敏感。如果激怒惹恼了他，说不定会出什么乱子！经过再三考虑和协调之后，公司领导给他安排了一个新职位：通用公司咨询工程师，工作级别仍与原来一样，只是另换他人去管理他现在的那个部门。

对此安排，马切尔自然很满意。公司当然也很高兴，因为他们终于把这位脾性暴躁的大牌明星职员成功调遣，而且没有引起什么风暴。

一家管理咨询公司的会计师说："辞退别人有时也会令人烦恼，被人解雇更是令人悲伤。我们的业务季节性很强，所以，旺季过后，我们不得不解雇许多闲置下来的人员。我们这一行有句笑话：没有人喜欢挥动大刀。因此，大家都担心，惟恐避之不





及，那解雇人的任务就会安排到自己头上，只希望日子赶快过去就好。例行的解雇谈话通常是这样的：‘请坐，吉姆先生。旺季已经过去了，我们已没什么工作可以交给你做了。当然，你也清楚我们……”’

“除非不得已，我绝不轻易解雇他人，而且会尽量婉转地告诉他：‘吉姆先生，你一直做得很好（假如他真是不错）。上次我们要你去油瓦克，那里的工作虽然很麻烦，而你处理得很完美。我们很想告诉你，公司以你为荣，十分信任你，愿意永远支持你，希望你不要忘记这里的一切。’如此，被辞退的人感觉好过多了，至少不觉得被遗弃。他们知道，如果我们有工作的话，一定会继续留住他们的。要是等我们再需要他们的时候，他们也是很乐意再投奔我们。”

宾夕法尼亚州的佛雷德·克拉科，谈到发生在他们公司的一件看似微小但影响颇深的事情：

在一次开业务会议的时候，副总经理提出了一个严重的问题，是有关生产过程的管理问题。由于他把问题的矛头直接指向生产部总管，一副准备找岔的样子。为了保全面子，生产部总管对问题避而不答。这使副总大为恼火，直骂生产部总管是个伪君子。

说实在的，那位总管一直是个兢兢业业的员工。但从那天开始，他再也不愿像往常一样留在公司里了。几个月后，他跳槽到了另一家公司，据说成绩显著。

玛莎小姐也遇到过类似的情形，可是由于她的上司颇具人情味的处理方法给她留足了面子，结果自然与前者不同。玛莎小姐应聘到一家公司作市场调研员时，她的第一份差事就是为一项新产品做市场调查。她说道：“当结果出来的时候，我几乎瘫倒在地，由于计划工作的一系列失误导致整个事件完全失败，必须从头再来。更不好处理的是，报告会议马上就要开始，我已经没有

时间了。"

"当他们要求我拿出报告时，我吓得不能控制自己。为了不惹得大家嘲笑，我尽量克制自己，因为太过于紧张了。我简短地说明了一下，并表示我需要时间来重做，我会在下次会议时提交。然后，我等待老板大发脾气。"

"出乎意料，他先感谢我工作认真，并表示计划出现一些错误，在所难免。他相信新的调查一定准确无误，会对公司有很大帮助。他在众人面前肯定我，让我保全了颜面，并说我缺少的是经验，不是工作能力。"

"那天，我挺直胸膛离开了会场，并下定决心不再犯同样的错误。"

从那以后，玛莎小姐的市场调研工作果然做得十分出色，工作中和公司的其他部门配合得很好。

实际上，就算是别人犯了错，而我们是正确的，如果没有为别人保留面子，也会毁了一个人。传奇性的法国飞行员兼作家圣苏荷依写过："我没有权利去做贬抑任何一个人自尊的事情。伤害他人的自尊不啻为一种罪过。"

一位英明的领导者会遵行这个重要的原则，怀特·摩洛拥有调解激烈争执的非凡能力。他是怎么做的呢？很简单！他只是小心翼翼地找出双方正确的地方，并对此加以赞扬，并积极地强调。他有一个很坚定的调解原则，那就是他从不指出任何人做错了什么事情。

世界上任何一位真正伟大的人，绝不浪费珍贵的时间去羞辱失败者。1922年，土耳其在经过长期的殖民统治之后，终于决定把希腊人逐出土耳其。凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说："你们的目的地是地中海。"于是近代史上最悲惨的一场战争展开了。最后土耳其获胜，而当希腊将领前往凯墨尔总部投降时，几乎所有土耳其人都对他们击败的敌人加以



羞辱。

但凯墨尔丝毫没有显出胜利的傲气。“请坐，先生。”他说着，并握住他们的手：“你们一定走累了。”然后，在讨论了投降的细节之后，他安慰他们失败的痛苦。他以军人对军人的口气说：“战争这种东西，最优秀的将领有时也会打败仗。”

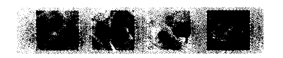
凯墨尔即使是沉浸在胜利的喜悦中，仍能做到照顾手下败将的面子。这是多么可贵的一种行动！

可见，保留他人面子不仅是一种宽容的表现，更让人觉得你尊重别人，别人自然也会尊敬你、感谢你。

2. 千万别乱开玩笑

在生活中，相互之间开开玩笑，做个滑稽动作，逗人一笑，可以给生活增添开心的笑声和情趣。这种玩笑是生活的浪花，深受人们的欢迎。

但是，也有些玩笑却是不当的。那就是有的人喜欢乱开玩笑，当众揭丑换取笑声、寻开心。如此拿人取乐开玩笑，实属下乘之作。它虽然也能引出笑声，但同时也给人带来苦恼和怨恨，严重影响人际关系和交往。比如，一伙青年男女在一起侃大山，有位青年心血来潮要制造一个笑话，逗大家乐一乐。他指着一个胖姑娘说：“你怎么越长越‘苗条’了，可惜中国没有相扑运动，不然，你准是一号种子选手！”他的话逗得大家哈哈大笑。可是这位姑娘正为自己不断发胖而苦恼，当众挠她的“秃”，怎么能忍受？她翻脸道：“我胖怎么了，没吃你没喝你，你操哪门心！你也不照镜子瞧瞧自己，瘦得像根炉柴棒！”这时，笑声没有了，寻开心者引火烧身，自食其果。



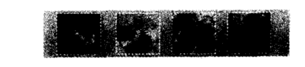
可见，乱开玩笑是很不明智的，容易使人反感、产生矛盾，这种由别人的痛苦带来的笑声是没有人能忍受的。

又比如，有一位男士在女士面前说些不雅的笑话，有位女士就警告他：“在淑女面前，不应该说这些东西。”“啊！你自以为你是淑女呀！”他这样回应。大家听了都哈哈大笑，但是这种笑话会留下不愉快的阴影。有的人常常开头就说：“在这样经济不景气的时候，竟然还有这么多人来捧场，看来这个社会上悠闲的人还不少呢！”像这样刺激人的话应该尽量避免。

有一次，某公司经理在对新进人员的演讲中，说了上述的例子。后来有一位年轻人跑来对经理说：“如果早一点听到你的这些话，严谨一点，也不会出现那种事情。”原来这个人前一天晚上在酒楼被前辈打得鼻青脸肿，事情的经过是这样的——他具有喜好捉弄和挖苦别人的恶作剧习性，前一天中午在公司休息聊天时，他对一位比较接近的前辈开玩笑说：“陈先生，你为什么要娶一个缺了牙齿的女人做太太呢?”这位男士的太太，大家都知道她的前牙缺了数颗，看起来像老太婆一样，因此在场的人都笑了起来，当事者也只好苦笑着，但是他的自尊心却被严重地伤害了，于是当天晚上的酒席以后，这位前辈当着大家的面说：“这个家伙刚进公司就这么不知好歹。”说完还对这位年轻人拳打脚踢。可见人们对于刺伤他自尊心的言语会耿耿于怀。

“女孩子皮肤的最佳状态，是在18到20岁。在座的各位女性都已超过这个年龄了，不久就会满脸皱纹，即使你抹上了厚厚的粉，又涂上了蓝绿色的眼影，但是看起来就像粉刷墙壁一样，又像被揍了一般，这样有哪一点好看?”

听到这种话的女性，心里肯定是难受的。这样，你在人心目中的印象很差，严重影响了你以后的交际，而且也给别人留下不愉快的余韵，甚至给别人带来严重的伤害。所以，理智的人是从来不会乱开玩笑的，并且给人很严谨的感觉。





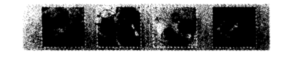
3. 大事小事都要严谨

老话说得好："害人之心不可有，防人之心不可无。"对坏人坏事，必须提高警惕，险恶之徒，嫉贤害能，最喜欢抓住你的把柄害你于阴暗之中，故对此我们必须提高警惕，严谨办事，防患于未然。

历史上有这样一个故事，宋太宗赵光义病重时，立第三子赵恒为皇太子。当时，吕端继吕蒙正为宰相，他为人顾全大局，很有办事能力，深得太宗赏识。太宗说他"小事糊涂，大事不糊涂"。不久，他便将相位让给寇准，退位参知政事。

997年，太宗驾崩。围绕谁来继位的问题，宫内多有争执。再者，皇太子赵恒年已29岁，聪明能干，多智多谋，但他是太宗的第三子，没有继位资格，这就引起其他王子与大臣的忌妒和憎恨。但吕端却是站在赵恒一边的。他决心遵照先帝遗旨，拥立赵恒继位。当然，他也对宫中的一些情况细心观察。

正当太宗驾崩举国祭丧之时，太监王继思、参知政事李昌龄、殿前都指挥使李继、知制诰胡旦等人，却暗地里密谋，准备阻止赵恒继位，而立楚王元佐。吕端心中有所警惕，但具体情况却并不清楚。李皇后本来也不同意赵恒继位。所以，李皇后命继思传话召见吕端时，吕端心头一怔，便知大事有变，可能发生不测。一想到这里，吕端便决定抢先动手，争取先机。他一面答应去见皇后，一面又将王继思锁在内阁，不让他出来与其他人串通，并派人看守门口，防止有人劫持逃走。之后，吕端才毕恭毕敬地来见皇后。李皇后对吕端说："太宗已晏驾，按理应立长子为继承人，这样才是顺应天意，你看如何？"吕端却说："先帝



立赵恒为皇太子，正是为了今天，如今，太宗刚刚晏驾，将江山留给我们，他的尸骨未寒，我们哪能违背先帝遗诏而另有所立？请皇后三思。”李皇后思虑再三，觉得吕端讲的有道理，况且，众大臣都竭力拥立赵恒皇太子，李皇后也不得违拗，便同意了吕端的意见，决定由皇太子赵恒继承皇位，统领大宋江山。众大臣连连称是，叩首而去。

吕端至此还不放心，怕届时会被偷梁换柱。赵恒于公元997年即位为真宗，垂帘引见群臣，群臣跪拜堂前，齐呼万岁，惟独吕端直立于殿下不拜，众人忙问其故。吕端说：皇太子即位，理当光明正大，为何垂帘侧坐，遮遮掩掩?”要求卷起帘帷，走上大殿，正面仔细观望，知是太子赵恒，然后走下台阶，率群臣拜呼万岁。至此，吕端才真正放了心。赵恒从此开始执政25年。

如今我们的时代不同了，正处于改革开放，竞争激烈的大环境下，正是在这种环境下，我们更需要事事严谨的态度，倘若我们不严谨，那么我们就办不成大事。

4. 以退为进

《菜根谭》上说：“路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人食。”此是涉世的一种手法。留一步，让三分，是一种谨慎的处世方法，适当的宽容不仅不会招致危险，反而是寻求安宁的有效方式。在个人交往中，除了原则问题必须坚持，对于小事，对于个人利益，宽容一下会带来身心的愉快以及和谐的人际关系。有时，这种“退”即是“进”，“舍”就是“得”。

为人处世，遇事要有退让一步的态度才算高明，让一步就等于为日后的进一步打下基础。给朋友方便，实际上是给自己日后



留下方便。宽容是美好心性的代表，也是最需要加强的美德之一。乐观、上进、宽容是分不开的。眉间放一字“宽”，不但自己轻松自在，别人也舒服自然。宽容是一种坚强，而不是软弱。宽容要以退为进、积极地防御。宽容所体现出来的退让是有目的有计划的，主动权掌握在自己的手中。

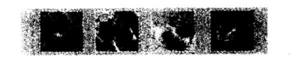
无奈和迫不得已不能算宽容，而把时间放在无理的取闹中更是不值得的。

有这样一个故事：有一户人家非常好客，凡是有朋友来访，主人总是准备好酒好菜，热心地招待客人。直到宾主喝得酩酊大醉，才罢休。

一天，一位久未谋面的老友来访，主人喜出望外，热情地烹烧菜肴，这时，主人忽然发现酱油没了，急忙唤小儿去买。“爸爸，你放心！一切都包在我身上！”小儿子拍拍胸脯走了。主人安心地折回厨房，二十分钟过去了，儿子还没有回来，他想，也许是杂货店的老板生意忙不过来，再耐心地等一会就好了。但是一个小时，甚至是两个小时都过去了，儿子还是杳无踪影，客人饿得饥肠辘辘，主人也急得如同热锅上的蚂蚁，猜想儿子也许在路上出了意外。

最后，主人终于按捺不住了，夺门而去寻找儿子。他焦急地向街口奔跑而去，找了一遍没有，从另外一条路返回，却忽然发现儿子正站在一座桥的中央，和另外一个孩子青眼对着白眼，彼此对峙着，谁也不让谁，儿子的手中正拎着一瓶乌黑的酱油。主人十分生气，上去对着儿子就是一顿大喊：“你还愣在这里干什么呢？知道不知道家里正等着你的酱油下锅啊!?”儿子动也不动，嘴上说着：“爸爸，我买好了酱油，正要赶回家，没想到在桥上碰到了这个人，挡住了我的去路。说什么都不让我过桥!”儿子的口气中虽有委屈，但更理直气壮。

主人似乎被激怒了：“喂！你这个小孩子，怎么如此不讲理



呢？挡住我儿子的路！咱们井水犯不着河水，赶快让开啊！”“奇怪了不是？不知道是谁挡住了谁的去路：你走你的阳关道，我过我的独木桥！明明是你儿子挡住了我的路，我碍着你们什么了？”那个孩子也毫不示弱地抢白着。

虽然，这种故事不是经常发生，但现实生活中，矛盾无处不在，所以我们在人与人的日常交往中应学会以退为进，学会宽容别人，这样矛盾也不会冥顽不化，宽容是一种可取的人生态度。正是这种态度，让我们的世界更加美好，使我们家庭关系和睦，人际和谐，还有益于我们身心的健康。

5. 大度能容

大度，是一种修养，是一个人文雅人格和健康心理的体现。它来自其理念、理想追求及道德修养。胸襟宽阔，就要见贤思齐，而不能嫉贤妒能。而心胸狭隘，是不够虚心、不能容人、品性不端的表现。要做到大度，不小气，首先要眼界开阔，而不能目光短浅。因为，眼界宽阔的人在看问题方面会比较大气，而没有什么见识的人只能囿于自己的小圈子里面，为了鸡毛蒜皮的事情跟人吵得脸红耳赤。要始终怀着一颗美好的心去观察和认识世界，要用长远的眼光去看问题，只有这样，才能具有宏大而深邃的视野，表现出深刻的感性和理性。胸襟宽阔，就要大度能容，而不能小肚鸡肠。

曾有两兄弟，合伙在深圳开办制衣厂。兄弟俩苦苦经营了十年，眼看这家厂有了起色，财源滚滚而来，然而，弟媳却开始怀疑大伯多占了便宜，兄嫂也开始怀疑小叔子暗中多吞了钱财，不久，两兄弟便闹起了“家窝子”，又是争权，又是争钱。因为两



兄弟都把心思用到了闹分家上，再也没人来管理，而市场经济是无情的，所以没过多久，一个好端端的工厂便关门倒闭了。

所谓“家和万事兴”，做到这一点，不仅需要心胸宽广，还要付出你的真诚，那两兄弟若不计较一时的得失，团结相处，恐怕不会导致工厂关闭的结果吧！

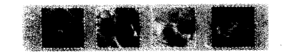
佛经里有这样一个故事：从前有两个人，一个叫提耆罗，一个叫那赖。这两个人神通广大，本领高超，无论是婆罗门、佛家弟子，还是仙人、圣人、龙王及一切鬼神，无不钦佩，都来向他们顶礼膜拜。

一天夜里，提耆罗因长时间诵经感到十分疲倦，先睡了；那赖当时还没有睡，一不小心踩了提耆罗的头，使他疼痛难忍。提耆罗一时心中大怒地说：“谁踩了我的头？明天早上太阳升起一竿子高的时候，他的头就会破成七块！”那赖一听，也十分生气地叫道：“是我误踩了你，你干什么发那么重的咒？器物放在一起，还有相碰的时候，何况人和人相处，哪能永远没有个闪失呢？你说明天日出时，我的头就要裂成七块，那好，我就偏不让太阳出来，你看着好了！”

由于那赖施了法术，第二天，太阳果然没有升起来。五天过去了，太阳仍没有出现，世界处在一片漆黑中。

可见，宽容是何等的重要，倘若一不谨慎，就会使自己和大家陷入“黑暗之中”，眼前的黑暗、心理的黑暗都使你烦恼。

宽以待人，历来被我国历史上的贤才仁士所推崇。“惟宽可以容人，惟厚可以载物。”有些人却是完全“严以待人，宽以律己”。如果别人稍微做错一丁点事情，就借题发挥，破口大骂，完全不顾他人感受，似乎别人就会一错再错，要把别人的尊严踩在脚下。如果自己做错了事情，则可以把黑的说成白的，或者干脆推卸责任。这种人惹人恼。相反，有些人宽以待人，严以律己则会招人喜欢。



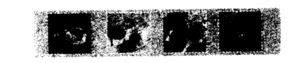
清代学者张潮有一句话："律己宜带秋风，处事宜带春风。"让我们多一些长远的眼光，少一些狭隘的想法；多一些磅礴大气，少一些小肚鸡肠；多一些理解、宽容，少一些埋怨，这才是现代有为之人所必备的气质和胸怀。

6. 做事不能没有分寸

人生就像酿造美酒，酒有度而人生也有度，有过喝酒经验的人都知道，如果一个人喝酒经历较早，酒量就会很大，那么，相对来讲，他对酒的适应力也会增强。对于人生来说，未来会遇到什么，我们也许不知道，这就要求我们在做事时要把握好度，要有分寸，这样才能如行云流水，游刃有余。

一位担任中学班主任的老师曾经对班上一位一贯调皮的学生感到头痛不已，虽然多次苦口婆心地教育，总是不见效果。此时，恰逢学校承担了天安门广场前检阅方队的排练任务，学校要求选派少数最好的学生参加，而这个学生也十分渴望参加。班主任突然灵机一动，将这个学生列入了排练名单，并找他谈话，告诉他其实他并不合格，但老师认为他有巨大的潜力，如果努力，一定能够出色完成这个任务。这个学生感到了老师对他的信任，立刻表示一定能够承担这一重任。结果在数月的苦练过程中，这个学生表现非常出色，受到了学校的表扬，并从此痛改前非，焕然一新，后来还当上了班长。

由此可见，对一个人来说，做事有分寸真的很重要，这种方式在团队中、企业中显得尤为重要。在一个团队中，如果成员能把握好自己的尺度，各尽所能就会有好的成绩。如果没有把握好分寸，团队内部互相拆台，把责任一股脑儿地推到别人身上，就





会降低大家的信心和决心，这样往往把工作搞得没有生气，结果对所有人都不利。

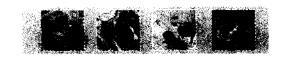
当大家共同面对失败时，最忌讳的是有人说："我当时就觉得这办法不好，你应该负责那，我应负责这。结果弄得今天这个样子，如果照我的话做，绝不会是今天这种局面。"显然这种人是在推卸责任，或只是显示自己的高明，但结果不会很好。这等于是在火堆里浇汽油。

我们古代历史上做事讲究分寸的人还很多，比如：刘邦平定天下后论功行赏，他认为萧何功劳最大，就封萧何为赞侯，食邑八千户。为此，一些大臣提出异议，说："我们披坚执锐出生入死，多的打过一百多仗，少的也打过几十仗，攻打城池，占领地盘，大大小小都立过战功。萧何从没领过兵打过仗，仅靠舞文弄墨，口发议论，就位居我们之上，这是为什么?"刘邦听后问："你们这些人懂得打猎吗?"大家说："知道一些。"刘邦又问："知道猎狗吗?"大家回答："知道。"刘邦说："打猎的时候，追杀野兽的是猎狗，而发现野兽指点猎狗追杀野兽的是人。你们这些人只不过是因为能猎取野兽而有功的猎狗。至于萧何，他却是既能发现猎物又能指点猎狗的猎人。再有，你们这些人只是单身一人跟随我，而萧何可是率全家数十人追随我的，你们说他的这些功劳我能忘记吗?"这一番话，说得诸大臣哑口无言。

在刘邦看来，功臣也有三六九等，就像猎人和猎狗一样，虽然都在为获取猎物忙碌个不停，但猎人的作用要大于猎狗，那么，把握好分寸，重用前者是无可非议的。

还有这样一则故事：

汉代时，汉武帝招贤纳才，对许多人才破格使用，这引起了人们的不满。汲黯不服，就对汉武帝讲了这样一段话："陛下任用群臣就像堆放柴草一样，后放的堆在上面。"意思是说资格浅的新人居资格老的旧臣之上。汉武帝时的汲黯，因为好直言，故



而不得重用，一直不能晋升，比他官职低的人许多都晋职升迁，并且超过了他。而汉武帝回答说这是因为他用人只讲究才能，而不讲究资历。

正是因为汉武帝善用贤能，而不是埋没人才，才有了当时的繁荣局面。

天下人各有所能，物各有所用，不能以大肚量按能力严格任用就会坏事。

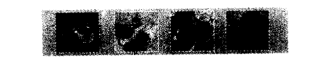
做事不能宽严无度、没有分寸，这是谨慎办事、严谨办事的体现，是理性做事的生存手段。

7. 做事严谨的人更有威信

一个有威信的人，别人都愿意帮助他，而严谨的做事风格正是树立威信的必要条件。孟子曾说过一句话：“人必自侮，人方侮之。”太自轻自贱了，连上司也是看不起的，威信已经成为你一份不可缺少的人格魅力。有时，由严谨创造出的威信仿佛似一块盾，防御着外人的侵袭。

汉武帝在历史上被称为具有雄才伟略的大帝，他对大臣以严谨著称，史书说他：“上招延士大夫，常如不足；然性严峻，群臣素所信爱者，或小有犯法，成欺罔，辄按诛之，无所宽假。”即便是他所器重的大臣，他从来也是视同仆役。大将军卫青是卫皇后的弟弟，在抗击匈奴的战争中，功不可没，最为汉武帝所器重，满朝公卿，功业地位无出其右者，可就是对这样一位国之栋梁，他依然缺少一点起码的礼敬。有时当卫青向他奏事时，他竟然蹲在厕所里相见。

面对着汉武帝的淫威，当时有个大臣曾当面怒气冲冲地指责

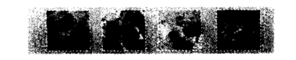




他说："陛下求贤倒是挺勤的，可还没等到人才发挥出应有的才能，就将他们给杀了。人才毕竟有限，而您的杀伐却无休无止，我担心这样下去，贤才会有被杀尽的一天，到那时，陛下同谁一起去治理天下呢？"汉武帝满不在乎地笑着说："什么时候没有人才？就怕没人能发现他们。只要能够发现还怕会没人才！所谓人才，如同一件器具，有才而不肯发挥，与没有才一样，不杀留下干什么？"那个大臣依然气不能平地说："臣虽不能说服陛下，但思想上依然以为这么做是错误的，希望陛下从今以后加以改正，不要以为臣愚蠢不懂道理。"

这位不计个人生死利害，敢于拂逆的人是谁呢？他叫汲黯。他为官严正，不畏权势，不迎合谄媚，敢于面折廷争。对于当时功高位重的大将军卫青和皇太后之弟、丞相田蚡，别的大臣见了无不跪拜，只有汲黯，一揖而已。有人劝他说："天子有意要让满朝大臣对大将军甘拜下风，大将军的地位也的确贵重，足下不可以不拜。"汲黯说："如果大将军的客人中有的只是以一揖见礼，难道大将军就不贵重了吗？"卫青其人，倒是一位十分谦和大度的人，他听了以后，反而越发看重汲黯，经常向他请教。

有一次，汉武帝又要招揽文学儒者了，并宣称自己是如何如何的重视人才。汲黯当场驳斥道："陛下内心里私欲甚多，而外表上却做出一副要施行仁义的样子，就这样，您还说要以上古时期唐尧虞舜为榜样吗？"当时将汉武帝说得下不来台，满面怒色，拂袖而去。在场的公卿大臣一个个为汲黯捏了把汗，纷纷指责他。汲黯说："天子之所以需要我们这些公卿大臣作为辅佐，难道只是为了让我们阿谀奉承，陷国君于不仁不义的境地吗？我们既然处在这样的位置上，如果只是一味地斤斤计较于个人的得失，那么，国家受到损失怎么办呢？"被他当面驳斥的汉武帝回到后宫，自己给自己找了个台阶说："汲黯这个人，真是太死心眼了！"



由于汲黯的严谨，连不可一世的汉武帝对他也不得不礼让三分，上面说过，他接见卫青有时在厕所，接见丞相公孙弘有时也衣冠不整，随随便便，惟有对汲黯，不是衣冠楚楚，从来不敢见面。有一次，汲黯来得突然，汉武帝没有戴帽子，连忙退避到帷帐后面，吩咐人接受了他的奏请。

汉武帝虽然以严谨著称，可他还颇有点容人的气度，对一再顶撞他的汲黯，虽然也曾降过他的职，贬过他的官，可后来还是起用了他，而且是重用。

汲黯的做事风格正应了孟子的话，人必自重，人方重之。只有自己的骨气硬，别人才会看重你。

8. 严谨不等于面无表情、不讲人情

在现实生活中、工作中，严谨的做事态度固然必要，但一个人的面部表情如亲切、温和、充满喜气等，远比你穿着一套高档、华贵的衣服更吸引人，也更容易受人欢迎。因此，在严谨的同时还注意你的表情，该严肃时就严肃，该放松时就放松，这才是做人做事应保持的状态。

史蒂芬是美国一家小有名气的公司总裁，他还十分年轻。他几乎具备了成功男人应该具备的所有优点：他有明确的人生目标，有不断克服困难、超越自己和别人的毅力和信心；他大步流星、雷厉风行、办事干脆利索，从不拖沓；他的嗓音深沉圆润，讲话切中要害；而且——他总是显得雄心勃勃，富于朝气。他对于生活的认真与工作的严谨是有口皆碑的，而且，他对于同事们也很真诚，讲求公平对待，与他深交的人都为拥有这样一个好朋友而自豪。



但初次见到他的人却对他少有好感，这令熟知他的人大为吃惊。为什么呢？仔细观察后才发现，原来他过于严谨，待人接物时几乎没有表情。

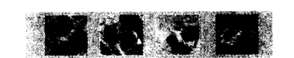
他总是目光炯炯，脸色冰冷，双唇紧闭。即便在轻松的社交场合也是如此。他在舞池中优美的舞姿几乎令所有的女士动心，但却很少有人同他跳舞。公司的女员工见了他更是畏如虎豹，男员工对他的支持与认同也不是很多。而事实上他只是缺少了一样东西——表情。表情是一种感性的东西，它可以体现你的宽容，你的接纳，你的愤怒，你的排斥，你的开心，恰当的表情缩短了你和别人的距离，使人与人之间心心相通，真诚地关爱。

与同事相处，应当热情，当他需要你的帮助时，你应主动搭讪，而不是冷眼旁观。当他获得成功时，你应该表示祝贺，当你碰上任何一个公司的同事时，应该微笑着跟他打招呼，你想想：当你走到办公室，发觉人人对你视若无睹，没有人愿意与你讲话，也没有人与你倾吐工作中的苦与乐时，你会怎么想？即使你专心于你的工作，但过于严谨的外表谋杀了周围人对你应有的热情，你在一个有三分之一时间与同事一起工作的地方，而没有多少人与你沟通，你会快乐吗？

严谨的做事态度和风格与过于严谨的待人处事的表情是两码事，只有恰当区分，才能让严谨成为自己成事的助力。

9. 在宽严之间找到一个结合点

宽严结合在对部下和员工的管理上能够发挥出更大的效力，那么如何结合才能达到最佳效果呢？是严还是宽？是刚还是柔？一个经验是：应该以慈母的手，握着钟馗的剑。也就是说要胸怀



宽宏，但处理问题则要严厉、果断，绝不能手软。

上司对于下属，应是慈母的手紧握钟馗的剑，平时关怀备至，犯错误时严加惩罚，恩威并施，宽严相济，这样方可成功进行管理。

慈母的手，慈母的心，是每一个管理者都应具备的。对于自己的下属和员工，要维护和关怀。因为，他们是你的同路人，甚至是你的依靠。而且，也只有如此，才能团结他们，共达目标。

美国威基麦迪公司老板查里·爱伦当选为1995年美国最佳老板。他是靠什么当选的呢？一是他每年都在美国的加勒比海或夏威夷召开年度销售会议；二是他非常关心员工的生活，能认真听取公司员工诉说自己的困难和苦恼。一旦员工家中有什么事情，他会给一定的假期，让其处理家事。由于他能与员工同呼吸、共命运，深受员工的爱戴。顾客们到他的公司后，看到公司员工一个个心情愉快，对该公司就产生了安全感，所以公司效益一直很好。

又如，和田努力创造一个积极、愉快、向上的内部环境，主要采用爱顾客首先要爱员工的方法。20世纪50年代末，八百伴拟贷款为员工盖宿舍楼，银行以员工建房不能创效益为由一口回绝。

但是和田夫妇以关爱员工，员工才能努力为八百伴创利的理由说服银行，终于建起了当时日本第一流的员工宿舍。

那些远离父母过集体生活的单身员工，吃饭爱凑合，和田加津总像慈母一样，每周亲自制定菜谱，为员工做出味美可口的饭菜。

在婚姻上，也像关心自己的孩子一样关心他们，他先后为97名员工作媒，其中有一大半双职工都是八百伴员工。

5月份第二个周日是“母亲节”，和田加津想：远离父母、生活在员工宿舍的年轻人，夜里一个人钻进被窝时，一定十分怀

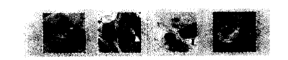


念、想念父母。于是，她专门为单身员工的父母准备了鸳鸯筷和装筷匣。当员工家长在“母亲节”收到子女们寄来的礼物后，不仅给他们的孩子，也给公司发信感谢。一些员工边哭边说：“父母高兴极了！我知道了，孝敬父母，父母虽然高兴，但是只有让父母高兴，做子女的才最高兴。”

为了加强对员工的教育，除每天班前会之外，每月还定时进行一次实务教育。实务教育中的精神教育包括创业精神、忠孝精神、奉献精神等。和田清楚，孝敬父母是与别人和睦相处、服从上司领导的基础。能孝敬父母的员工，也会尊敬上司。所以她总是教育员工要尊重、关心自己的父母。

对待下属同时还必须严厉，这种严厉基于人类的基本特性而来。被称为经营之神的松下认为，一部分人不需要别人的监督和批评，就能自觉地做好工作，严守制度，不出差错。但是大多数人都是好逸恶劳，喜欢挑轻松的工作，捡便宜的事情，只有别人在后头常常督促，给他压力，才会谨慎做事的。对于这种人，就只能是严加管理，一刻不放松了。

松下认为，经营者在管理上宽严得体是十分重要的。尤其是在原则和制度面前，更应该分毫不让，严厉无比；对于那些违犯了条规的，就应该举起钟馗剑，狠狠砍下，绝不心软。松下说：“上司要建立起威严，才能让部属谨慎做事。当然，平常还应以温和、商讨的方式引导部属自动自发地做事。当部属犯错误的时候，则要立刻给予严厉的纠正，并进一步地积极引导他走向正确的路子，绝不可敷衍了事。所以，一个上司如果对部属纵容过度，工作场所的秩序就无法维持，也培养不出好的人才。换言之，要形成让职工敬畏课长、课长敬畏主任、主任敬畏部长、部长敬畏社会大众的舆论。如此人人严以律己，才能建立完整的工作制度，工作也才能顺利进展。如果太照顾人情世故，反而会造成社会的缺陷。”



当员工的工作表现逐渐恶化之时，敏感的主管必须寻找产生这个现象的原因，如果不是有关工作的因素造成的，那么很可能是员工的私人问题使他在分心。有些主管对这种现象不是采取“这不是我的责任”而忽视它，就是义正词严地警告员工振作起来，否则就卷铺盖走人。

无论如何，如果主管希望员工关爱公司，那么，管理者首先关心员工的问题，包括他的私人问题。因此，上述的处理方式可以说轻而易举，但是无法改善员工的表现。比较合理的方法应该是与员工讨论，设法帮助他面对问题，处理问题，进而改善工作成效。

宽容与严谨是一把双刃剑，兼顾两头，才会发挥出无穷的威力，偏向一方，不用一头，只会威力逐减。而管理者在管理中就需要这把双刃剑，一头体贴着员工，一头牵制着员工。

第三章



慢与快的追求：忍一步与快一步是做人做事的必修课

当你气血上冲时，不妨让自己慢一步行动，忍一步或许能少走十步的弯路；当你解决问题，处理手头的事情时，务必追求快一点，效率往往就在你所快的那一点之中。忍一步与快一点都是人生的必修课，是步入更高生存境界的不二法门。

1. 做人要明白百忍成金的道理

人和人之间相处难免会有一些不愉快的事发生，尤其在当今科技日益发达，工商日益发展的社会中，到处充满了来自生活、就业、爱情、学习等等方面的压力，那些受压力影响的人心情容易变得浮躁不安，情绪容易波动，做事容易冲动，冲突往往一触即发。所以，不少人在手腕上纹下“忍”字的刺青，就是要提醒自己百忍才能成金。

百忍成金这个词是由这样一个故事而来的。

山东张公五世同居，信奉百忍家道兴。据说他发愿，在他的一生中，要行100件大忍辱的事，忍过了99次之后，第一百次时是他的孙子娶妻那一天，突然来了个道人，要试验他是否真有忍辱功夫，便向他要这个新娘子，先与自己做一夜夫妻，这一件事使张公很感为难，但他往宽处一想，我什么辱事都忍受过了，这最后一次忍辱有什么不能呢？于是劝其孙儿，完成他的百忍大愿，忍辱一下。后来这位道人在新娘房中，跳个不休，嘴里不停地说：“看得破，跳得过。”跳到天亮，忽然倒在地上死了，新娘骇叫起来，待众人来看时，已变成了一个金人，由此致富。故说张公百忍成金，山东那个地方，到现在还有一座巍峨的“百忍堂”纪念他忍辱的德行。

当然，这样的忍已到了极端的程度，并不值得提倡，但它所阐明的凡事忍一步的道理是没有错的。

忍耐是一种传统美德，是一门大学问，忍人所不能忍，容人所不能容，这是修养品性的好方法。

许多人血气方刚，常常为了发泄一时之恨，糊涂地犯下弥天大罪，造成了终身遗憾和家人的不安，实在是太不值得。其实只



要在做事之前多一分斟酌，并以清晰的头脑，心平气和的态度去面对，就可以避免人与人之间所有的不开心了。现代高僧广钦和尚在福建省出家，住在承天寺。他说自己没有福报，不敢接受供养，就去住山洞，一住就是 15 年。15 年后回到庙里，他还是不住寮房，要求守大殿。大殿不能安床铺，只能天天晚上在大雄宝殿打坐。过了一段时间，监院师和香灯师召集大家宣布说，昨天晚上大雄宝殿的功德箱被盗。这个功德箱是庙里的主要经济收入，从来没有发生过被盗的事。过去夜里没有人守，也没有发生这种事。所以，当时大家自然怀疑到广钦和尚，认为你在殿里打坐，即使你没有偷，别人偷，你应该知道吧，也有责任。大家对他的看法就来了个一百八十度的转弯，认为此人号称坐山洞 15 年，结果还干出这等事，就很鄙视他，认为太不应该了，全庙的人包括处来的居士都对他另眼相看。他本人却并没有申明一句："我没有偷，也没有看到别人偷"。好像这件事与他无关一样。别人骂他、指责他，他也不回答，若无其事一样。这样过了一个星期，监院师又集合大家宣布："没有功德箱被盗这回事，我之所以这么说，是为了考验一下广钦师住山洞 15 年，到底有没有功夫。现在证明他真有功夫！"

用宽宏大量来对待人，再难处的人都可以相处。这也是培植自己的品德。有句话说"宰相肚里能撑船"，当宰相，官虽然大，权虽然重，但是也要受得住百官气。因为人家官虽然小，但有很多事情也可以给你制造麻烦，所以各种各样的气都要受。没有容人之量，就不可能有大的福报。儒家很重视忍，认为忍是处世的一个很重要的方法。相传中有"张公百忍"，张公有一个大家庭，相处很和睦，皇帝问他用了什么好办法，他就写了一百个"忍"字。家庭也好，社会也好，人际关系要和谐，就只有靠一个"忍"字，能互相忍让，关系就和谐了。国际关系也是如此，主持一个国家的人，能够克制、忍让，就可以化干戈为玉帛，避免战争的爆发。



忍耐并非贪生怕死，退后并非畏惧，而是不使冲突发生，也是在寻找更好的时机。如勾践为吴王打扫马房，不是苟且偷生、贪生怕死的行为，而是为了等待机会雪耻复国；韩信受胯下之辱，不是怕死、懦弱，而是为了将来能创一番轰轰烈烈的事业。

百忍成金，学会忍耐就会"成金"，终会有发光的那一天。

2. 让一小步可谓做人的大学问

感性做人，并不是说凡事都凭感觉，跟着感觉走。但也确实，"只在乎曾经拥有，不在乎天长地久"，成了很多人的口头禅，我们没有权力去干涉别人的生活，结婚、离婚都很正常，然而百年合好，相互疼爱的夫妻大有人在。难道他们之间真的一点磨擦都没有？当然不是，而在于他们之间发生争执时各自能理智地让步。

马克思与燕妮的感情特别好。马克思最喜欢"啃书本"，而燕妮所喜欢的是"缝纫"；马克思喜欢火红的色彩，燕妮则酷爱蔚蓝色。看上去，他们俩存在很大的分歧，但是他们之间相互宽容，相互理解，因此甜蜜恩爱。宋代词人李清照好动，她丈夫赵明诚喜静，李清照喜欢下棋，并且规定输了棋要填词，赵明诚棋艺不高，填词更不如妻子，但为了妻子，他还是理智地让步与包容，总是热情相陪。每逢天降鹅毛大雪，李清照即"戴笠披蓑"，以寻诗得句，且"必邀其夫筹和"，这对赵明诚来说无疑是个苦差事，但他总能顺情陪伴，自然，赵明诚为金石学家也有醉心于方寸之石的时候，李清照也能克制自己不去打扰他。由于双方互相让步，互相适应对方的兴趣爱好，他们的感情经久不衰，愈久弥坚。

而相反，不去让步，夫妻之间就会不和，进而产生矛盾，甚



至吵闹，严重的还会造成感情破裂。

有这样一对夫妻，丈夫是中学教师，妻子是设计师。丈夫除了批改作业外还喜欢读读书，搞一点业余创作；妻子下班后喜欢听音乐、跳舞、看电影、养花。刚结婚那阵子，每逢节假日，妻子经常要丈夫陪她去看电影、参加舞会，丈夫只得违心地相陪。时间一长，感到老是这样等于白白浪费时间，就宁愿自己在家看书，也不愿再经常出没于那些场所。丈夫有时读到好的诗歌、小说，觉得写得很精彩，便邀妻子共赏，但妻子却无动于衷，有时貌似在听，实则心不在焉，丈夫也觉得自讨没趣。丈夫说读书可以增长知识，使人明智，妻子说听音乐、跳舞可以获得精神享受，陶冶情操；妻子埋怨丈夫不懂生活，丈夫指责妻子饱食终日，贪图享乐。有时丈夫在灯下苦苦构思，而妻子却约来一班男女，打开录音机，“嘣嚓嚓，嘣嚓嚓”地旋起舞步。不大的一间小屋，夫妻经常因争空间争时间发生矛盾，并且随着时间的推移，矛盾越来越激化。

在平时的生活和工作中，理智地让步，不仅可以帮助别人满足愿望，为别人提供方便，反过来，别人也会设法为你提供方便，帮助你，配合你。

英国博物学家达尔文在1839年就已经形成了进化论的观点，并陆续写成了手稿，但他没有急于付印发表，而是继续验证材料，补充论据。

这个过程，长达20年。

1858年夏初，正当达尔文准备发表自己的研究成果时，突然收到马来群岛从事考察研究的另一位英国博物学家华莱士所写的题为《记变种无限地离开其原始模式的倾向》的论文，其内容跟达尔文正准备脱稿付印的研究成果一样。

在这个关系到谁是进化论创始人的重大问题上，达尔文准备放弃自己的研究成果，把首创权全部归华莱士，他在给英国自然科学家赖尔博士的信中说：“我宁愿将我的全书付之一炬，而不



愿华莱士或其他人认为我达尔文待人接物有市侩气。”

深知达尔文研究工作的赖尔坚决不同意达尔文这样做。在他的坚持和劝说下，达尔文才同意把自己的原稿提纲和华莱士的论文一齐送到“林奈学会”，同时宣读。

华莱士这才得知达尔文先于他 20 年就有了这项科学发现，他感慨地说：“达尔文是一个耐心的、下苦功的研究者，勤勤恳恳地收集证据，以证明他发现的真理。”他宣布：“这项发现本应该单独归功于达尔文，由于偶然的幸运我才荣膺了一席。”达尔文并没有因为自己的礼让而失去什么，相反，除了科学上的成就之外，他还赢得了人们对他道德上的广泛赞誉。让一步看似很简单，但在生活中具体实施起来又是那么难。只有洞悉做人实质的大学问的人才能轻而易举地做到，而正是这种人才能成为生活中的赢家。

3. 坚决、果断的行动是高效率的前提

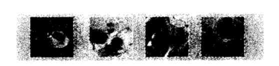
凡事不想一想就行动叫鲁莽，往往会导致后患无穷，但想得太多，瞻前顾后，翻来覆去，搞得太复杂，就容易陷入犹豫不决的狐疑之中，导致优柔寡断，效率不高。

“生存还是毁灭？这是一个严重的问题！”

这就是莎士比亚笔下著名的“哈姆雷特式的犹豫。”当断不断，反被其乱！

“三思而后行，谋定而后动”是克服冲动的最佳良药，是古代先贤留下的不朽名言。季文子遇事总要考虑三次以上才行动。孔子听说后说：“考虑两次也就可以了。”

思考什么呢？思考的是问题的根源和起因。之所以要三思，是因为问题是很多原因导致的，其背景复杂，单凭直觉的感性认





识很难得出结论，往往需要一段时间的分析归纳或者调查研究才能理出个所以然来，所以，思维必须精细谨慎，一步接着一步，一遍接着一遍，确保万无一失。

谋定而后动就需要在发生问题时沉着冷静，不急于立即采取行动，而是要静下心来冷静地分析。心急的人往往会不耐烦地催促赶快采取行动，因为他们总是担心时间紧迫，再不采取行动就来不及了。其实，越忙就越容易出差错。如果事先没有考虑好，路子没走对，反而会耽误时间。所以，中国古代有句俗话，叫“磨刀不误砍柴工”。先把刀磨快了，看起来耽误了工夫，但是在砍的时候由于刀口锋利，所以效率高，反而节省了工夫。也像出门开车，事先把地图熟悉了，顺着标志一路开去，就可以不绕弯路，节省时间。如果慌忙上路，看起来节省了看地图的时间，但是一旦走错了路，可能就会浪费比看地图长几倍的时间。

但是“三思而后行”不能作为优柔寡断的借口，有时候，有些事，是必须果断处理的，正所谓当断不断，反受其乱。所以，“君子务穷理而贵果断。”既要想清楚，有所思考而后行动，又不要优柔寡断。

战国时代，楚国令尹（掌握军政大权的大官）春申君黄歇任职期间，有人劝他及早地把一个实力派人物李园除掉。黄歇优柔寡断，迟迟没有接受劝告，后来反被李园派来的刺客暗杀。从经济学的角度来说，这种封建士大夫之间的争权夺利，没有任何可取之处。但是，《史记》通过这个故事却揭示出一个千古以来一直被人高度重视的谋略——当断不断，反受其乱。遇事“当断不断”，犹豫不决，就会耽误时机，进而“反受其乱”。

历史上，因为当断不断而反受其乱的例子很多。比如，三国时期的袁绍集团，虽然曾经谋士如云、战将如雨，但是由于袁绍的“多谋少决”，官渡一战，却败于曹操之手。

“多谋少决”，是缺乏主见，缺少判断能力，不能及时正确地决断的表现，这对一个统帅或决策人物来说，是最致命的



弱点。

比如在白马之战中，袁绍听说有一位赤脸长须使大刀的猛将斩了他的大将颜良后大怒，谋士沮授乘机建议他及时除去刘备。

此时袁绍指着刘备说："汝弟斩吾大将，汝必通谋，留尔何用!"说着就要推刘备出去斩首。

刘备从容地说："天下同貌者不少，岂赤面长须之人，即为关某也？明公何不鉴之?"

袁绍听后，马上改变了主意，反倒责怪沮授："误听汝言，险杀好人。"遂仍请玄德上帐坐，议报颜良之仇。

接着，关羽又杀了大将文丑。

郭图、审配等人见袁绍说："今番又是关某杀了文丑，刘备佯推不知。"

袁绍听后大骂："大耳贼！焉敢如此!"命令将刘备拿下斩首。

刘备又辩道："曹操素忌备，今知备在明公处，恐备助公，故特使云长诛杀二将。公知必怒。此借公之手以杀备也。愿明公思之。"

袁绍听后，反过来责备郭图、审配等人："玄德之言是也。汝等几使我受害贤之名。"

袁绍两次欲杀刘备，而刘备都化险为夷，从中可看出刘备的机敏和袁绍的出尔反尔、多谋少决、谋而不断。

俗话说，机不可失，时不再来，面对良机，应当当机立断，果敢地、及时地做出有利于自己的决策。

德国伟大的诗人歌德说过："长久地迟疑不决的人，常常找不到最好的答案。"

美国有一家著名的管理公司——麦克金赛，曾经对颇有管理成效的37家公司进行过一番调查，结果表明，获得成功有8个条件，其中最重要的一条就是行动要果断，办事要有魄力。

戴尔就是这样的一个人。





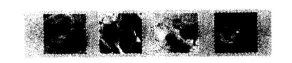
12 岁那年，戴尔第一次感受到“直接接触”的力量及收获。当时，他父亲对集邮非常着迷，戴尔也开始阅读有关邮票的报道，他很快就注意到价格正在升高。没多久，戴尔在邮票方面的兴趣，就从单纯的集邮，转移到寻找“商机”上。戴尔和朋友曾在拍卖会上买了一些邮票。他知道一般人很少会做赔钱的生意，所以猜想拍卖人一定可以赚取一笔不菲的费用。于是他想，与其花钱向他们买邮票，还不如弄个自己的拍卖会，一定很有趣。这样一来，不但可以学到更多关于邮票的知识，在这一过程中还可以赚得一笔佣金。戴尔开始着手进行第一次生意冒险。首先，戴尔在邻居中找些人，说服他们把邮票委托给他处理。然后，他在当时的专业刊物《林氏邮票杂志》上刊登“戴尔集邮社”的广告，然后开始用他的一指神功打字（那时他还不懂得正确打字法，也还没有电脑），制作了 12 面目录，寄发出去。这次戴尔赚了 2000 美元。所以他很早就学到了有效的一课，了解了没有中间人的好处。

戴尔长大后，喜欢消除中间环节开设公司。戴尔公司把电脑直接贩售给顾客，直接与供应商交易，也直接和员工沟通，所有过程都省略了不必要且没有效率的中间人。戴尔称这种方式为“直接模式”，而且，用戴尔电脑公司的话说就是：“直接到顶”。

的确如此，如果自己不坚定，怎么使别人坚定？普通人行动迅速做事事成，作为一个领导者，更应该果断办事，你才能拥有一个高效率的团队。

4. 做事做到点上才会出效率

这就要求做事不仅要符合眼前的实际，而且还要高瞻远瞩，具有一定的前瞻性和预见性。做事抢先一步很重要，如果这一步



能抢到点上、击中要害，就能收到事半功倍之神效。

事情还没有最终完成之前，做事得谨慎。须知，问题往往出现在最后的关头，而做事做到点上方可看到事情进展顺利，才会增加成功的希望。

秦始皇灭掉三晋，逐走燕王，数败楚军后，想侵占楚国。他先征询李信的意见："我想占领楚国，将军考虑用多少人马才够呢?"李信血气方刚，颇为自信地说："最多不过二十万人。"秦始皇又问王翦，王翦道："非要六十万不可。"秦始皇听后，对王翦很有看法，于是道："王将军老了，何以如此怯弱？李将军自奋壮勇，他说的对呀。"秦始皇没有对敌我力量此消彼长的复杂形势作出准确的预测，轻信李信的估计，认为以最少的兵力占领楚国最好不过，盲目地赞美李信，远没有王翦知彼知己，深谋远虑。结果，王翦见秦始皇赞赏李信，否定自己，便称病还乡，回到老家频阳。李信进攻楚国时，在城父被楚军打得大败而逃。秦始皇恼怒成羞，后悔当初失言，便亲自去王翦老家频阳向其致歉："我没有采纳将军的计策，李信果然使我军蒙受了耻辱。"后来，秦始皇派王翦率六十万大军用了一年时间就占领了楚国全境。秦始皇也犯了平常人常犯的错误，做事情缺乏观察和分析，缺乏远见，暴露了自己判断方面的弱点。而后来听了王翦的建议，做事做到了点上，才使秦国在短短一年时间内霸占了楚国。

所谓"擒贼先擒王"做事做到点上，可以节省不少的物力和财力，更重要的是能提高效率，收到事半功倍的效果，我们看看下面两个例子。

汉高祖刘邦率领大军与匈奴交战。刘邦求胜心切，带领骑兵追击敌军，不料中了匈奴埋伏，被迫困守白登山。后援部队被匈奴军队分头阻挡在各要路口，无法前来解围，形势十分危急。

汉军粮草越来越少，伤亡将士不断增加，刘邦君臣急得像热锅上的蚂蚁，坐立不安。

跟随刘邦的谋士陈平连日以来，无时不在苦思冥想着突围之





计。这天，他正在山上观察敌营动静，看见山下敌军中一男一女指挥匈奴兵，经了解是匈奴王冒顿单于和他的夫人阏氏。

他灵机一动，从阏氏身上想出一条妙计，回去和刘邦一商量马上得到了允许。

陈平派一名使者，带着金银珠宝和一幅图画秘密地去见阏氏。使者用高价买通了阏氏帐下的小番，得到进见阏氏的机会。见到阏氏后，使者指着礼物说：

“这些珠宝都是大汉皇帝送给您的，大汉皇帝想与贵族和好，所以送来礼物，请务必与匈奴王疏通疏通。”

阏氏的心被这份厚礼打动了，全部收下。

使者又献上一幅图画，打开一看，原来上面画的是一位娇美无比的美女。使者说：

“大汉皇帝怕匈奴王不答应讲和，准备把中原头号美人献给他。这就是她的画像。请您先过目。”

阏氏接过画像一看，图上的美女美若天仙，她想，如果自己的丈夫得到如此美丽的中原女子，还有心思宠爱自己吗？想到这里，她摇晃着头说：

“这用不着，拿回去吧！我请单于退兵就是了。”

使者卷起图画，告辞了。

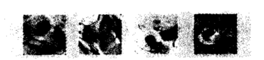
阏氏送走汉军使者后，去见匈奴王，她说：

“听说汉军的援军快打过来了，这里的汉军阵地又攻不下来。一旦他们的援军赶来，咱们就被动了。不如接受汉朝皇帝讲和的条件，乘机向他们多要些财物。”

匈奴王经过反复考虑，终于同意了夫人的意见。后来，双方的代表经过多次谈判，达成了停战协议。

正是由于陈平抓住了阏氏这个点，明白抓住阏氏的心就是等于抓住了冒顿单于的骨头，双方终于可以不进行打仗而讲和，使刘邦获得了逃生的机会。

纽约某大银行的理查斯·彼特奉上司指示，秘密进人某家公



司进行信用调查。正巧彼特认识另一家大企业公司的董事长，这位董事长很清楚该公司的行政情形，彼特便亲自登门拜访。

当他进入董事长室，刚坐下来，女秘书便从门口探头对董事长说：

“很抱歉，今天我没有邮票拿给您。”

“我那12岁的儿子正在收集邮票，所以……”董事长不好意思地向彼特解释。

接着彼特便开门见山地说明来意。可是董事长却故意模棱两可含糊其词，一直不愿作正面回答。彼特见此情景，只好知趣地匆匆离去，没得到一点儿收获。

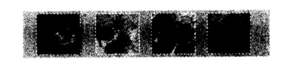
不久，彼特突然想起那位女秘书向董事长说的话——邮票和12岁的儿子。同时，也联想到他服务的银行国外科，每天都有许多来自世界各地的信件，有许多各国的邮票。

第二天下午，彼特又去找那位董事长，告诉他是专程替他儿子送邮票来的。董事长热诚地欢迎了他。彼特把邮票交给他，他面露笑容，双手接过邮票，就像得到稀世珍宝似地自言自语：

“我儿子一定高兴得不得了。啊！多有价值！”

董事长和彼特谈了40分钟有关集邮的事情，又让彼特看他儿子的照片。一会儿，没等彼特开口，他就自动地说出了彼特要了解的内幕消息，足足说了一个钟头。他不但把所知道的消息都告诉了彼特，又向部下询问，还打电话请教朋友。彼特没想到区区几十张邮票竟让他有效圆满地完成了任务。

做事做到点上，很多难事也都会迎刃而解，这的确是提高做事效率的好手段。





5. 如何进行有效的交谈

有效的交谈不仅能为你办事提供最普通、最方便、最直接的传递方式，容易被对方所接收、理解，而且还是提高效率的有效方式。

如何进行有效的交谈？

第一，明确目的，有所准备。

谈心与聊天不同，聊天的话题广泛，随聊随换，而谈心则是针对一定的心理、思想的困扰而进行的。要取得成功，必须明确目的，有所准备。

明确目的主要指谈心后要收到的效果。比如两人之间有分歧，互不相让，以致影响到工作上的合作。谈心之前要明确，目的是让对方更多地了解自己的意图，摒弃前嫌，携手共进。

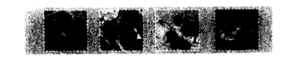
有所准备是指在谈心前精心设计交谈用语、谈活内容及谈话进程，如何开始，说些什么，何时结束，进行充分准备，以免谈起来杂乱无章，甚至词不达意，影响表达效果。

有所准备还包括预设谈话中对可能出现的突发情况的处理方法。有了这些准备，谈心活动就不会演变成争吵或僵持，就能根据对方的反应调节交谈方式，确保交谈目的的实现。

第二，先进行铺垫再进入正题。

谈心开始时见面的话语是最难把握的。这时，可以让表情来代替，一个真诚自然的微笑，表明你与对方谈心的态度是真诚的。首先在情感上就给对方以很大影响，然后再来上一两句寒暄话，进一步表明你的友好态度和诚意。这样的“开场白”有利于气氛的缓和，有利于谈话的继续进行。

开场白过后，应很快地切入主题，譬如消除某个误会，说明





某种情况等。因为这时双方的关系只是表面的礼节性的和缓，如过多地拉扯其他的内容会引起对方的反感，同时也会暴露你的弱点，直接切入正题，让双方就一个问题展开对话，进行沟通，尽快消除分歧，澄清误会，说明情况，以便达成共识。

第三，语言要诚恳，感情要真挚。

谈心是要向交谈对象阐明自己的某种观点或见解，而不是激化矛盾。因此要以诚恳之心来遣词造句，选用中性的、不带有强烈刺激性的词语，减少对方的反感和受刺激的心理效应，让这样的话语传达出你希望释解前嫌的诚意。

在整个谈心过程中，对个性极强、难以沟通的谈心对象，要把握其特点，除了使用能阐明观点的话语外，更要以情动人，多使用具有情感交流作用的词语来渲染气氛，沟通心灵，理顺情绪。如有两位老同志，许多年前因工作造成分歧，相互不理睬。其中一位上门劝说多次，但对方态度强硬，拒不接受。最后一次，这位老同志说了这样一段话："我今年 60 岁了，你比我大，该是 62 岁了吧？咱们都是过了大半辈子的人了，还有多少年好活呢？我真不希望咱们到另一个世界还是对头。"从人生无多这个老年人易动情的话题入手，使对方产生情感共鸣，终于消除了对方的隔膜。

第四，掌握好语气、声调和节奏。

谈心时，如果语气、声调和节奏运用不适，也会影响到说话水平以及最终效果。

谈心时，语气要和缓、委婉，不能声色俱厉，咄咄逼人。和缓委婉的语气能冲淡对方的敌对心理，能给对方一种信任感、诚实感，不至于造成双方心理上的压抑，不至于激化矛盾。语气往往体现在说话的表述方式上，追问、反问、否定往往使语气显得生硬、激烈，易引起对方反感；而回顾、商榷、引导等语气往往能制造平和的谈话气氛，有利于减轻压力，阐明事实、表明观点。





声调在谈心的效果上也有重要作用。当一个人心存怒气时，说话的声调无疑会上扬，形成一种尖刻的毫无耐心的调子。这种尖刻的没有耐心的调子有很强的传染性，会使对方马上也像受传染一样针锋相对，厉声对厉声，尖刻对尖刻，这会使事态扩大，矛盾加剧。

语言的节奏有舒有急，有快有慢。使用快节奏讲话者往往会使你显得心急，情绪波动，易激动发火，这不利于交谈对方的思考和应对，显得没有诚意；节奏太迟太缓，显得缺乏生机，没有信心，影响谈话效果；节奏适度，方显自然、自信、有力，易于从心理上影响对方，产生良好的心理效应。

第五，学会没话找话的本领。

健谈的人一般都要善于寻找话题。有人说："交谈中要学会没话找话的本领。"所谓"找话"就是"找话题"。写文章，有了个好提纲往往会文思泉涌，一挥而就；交谈，有了好话题，就能使谈话融洽和通。好话题，是初步交谈的平台，深入细谈的基础，纵情畅谈的开端。好话题的标准是：至少有一方熟悉，能谈；大家感兴趣，爱谈；有扩展探讨的余地，好谈。

当今社会，时间就是财富，有效的交谈是成功者的重要工具。

6. 心中要有时间的概念

法国著名思想家伏尔泰曾经出过一个谜语："世上哪样东西是最长的又是最短的，最快的又是最慢的，最能分割的又是最广大的，最不受重视的又是最受惋惜的；没有它，什么事情都做不成；它使一切渺小的东西归于消灭，使一切伟大的东西生命不绝？"



答案是时间。

时间是构成生命的元素。夸父追日、鲁阳挥戈，多么优美动人的神话！它表达了人类控制时间的美好夙愿。

有人抱怨说，我每天干这干那，根本没有什么空余时间，时间要是能多几分钟或几个小时该多好呀？

对于时间专家来说，时间是挤出来的，这主要取决于你运筹时间的方法和控制时间的艺术。要做到心中有时间的概念：

第一，每天早起30分钟。不少人有睡懒觉的坏习惯，于是，为了上班，常有些人来不及吃早餐，或者拿着早点边吃边赶车、乘车，或上班后还在办公室吃早点，这种情况既影响健康，又挤占工作时间，影响了工作效率。为了更加合理地利用宝贵的时间，不妨每天早起30分钟。对于一般的从业人员来说，这并不太难做到。

第二，培养快读和速记的技巧。对于现代人来说，能有时间尽量多阅读一些书报和杂志，无疑是一件必要的事情。其实，只要具备了某些技巧，便可大幅度地节省时间，在这方面，比较一下一般阅读者与速读者的差异就清楚了。一般人阅读速度，大约是一分钟三四百个字，然而，经过速读记忆法训练的人，能使书上的文字由“读”逐渐成为“一跃飞入眼帘”。

第三，培养记录的习惯。搜集创意、数字，构想、观点、依据等各类有用的信息，加以整理后记录下来，可使自己的生活更加充实，知识更加渊博，用很少的时间学到许多活的有价值的东西。

创造时间的办法之一，是应该在会议及重要会谈时，带着笔记本，趁着记忆还很鲜明清晰的时候，把要点赶紧记下来，这样不但能够节省时间，还可以避免错误。

无论创建伟业还是做平凡小事，明明一刻钟就可以解决的问题，拖下去就不是一刻钟能解决得了的。干事业的人，要时刻提醒自己：把充裕的时间留给特别困难且有意义的问题，不可把大量宝贵的时间耗费在与事业关系不大的一些问题上。





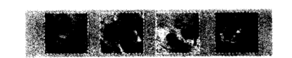
第四，善于使用电话。电话是现代通信的产物，可以帮助我们节省时间。当我们忙得无法抽身与对方见面时，只需拨通电话，便能把想讲的话讲清楚。想得到有关信息或了解有关情况，电话的确是最直接也是最简捷的工具。

但是，如果电话使用不当，反而会浪费时间，如电话闲谈、聊天等。因此，若没什么重要事情，就应避免多打电话。此外，打电话之前，要先检查手边的资料是否齐全，比如电话号码本、谈话内容的准备、记录用的笔和纸等。

第五，尽量避免杂谈。谈话是人际交往的重要形式。有人估计，人们每天除了 8 小时的睡眠以外，其余的 16 小时中，约有 70% 的时间都在进行相互交往并沟通信息。通过直接交谈，不仅可以交流社会上的各种消息和情报，而且沟通思想、情感、观点。交谈中往往包含许多生动的细节，成功的谈话，联络了感情，促进了解和友谊，消除疲劳和紧张，使心情愉快。所以，对于成就事业来说，适度的交际应酬是不可缺少的。但是也应该有限度，假如交谈的尽是些无助于事业与身心的话题，那么，就应该理智地终止。

第六，让邮差去跑腿。写信的功能是不可计数的，能够慢一点才办的事，只要写封信就解决了。与电话一样，写信能帮助我们节省时间，只是要注意对收件人来说，时间同样是宝贵的，故而写信时文字应该简洁，尽量避免使用容易让人误解的文字，下笔前也应思索一下如何表达得更明确，写得精短。下笔前，问问自己要写的那句话是否有删除的必要，能删则毫不吝惜。

第七，尽量利用空闲时间。还在上一个世纪，马克思在谈到未来的共产主义社会时就曾经写道，在这个社会中，成为富足的标准不是工作时间，而是业余时间。当代法国著名的未来学家贝尔特朗·德·茹维涅里甚至指出，在未来社会里，人感到最主要的不是能拥有买到一切的金钱，也不是商品，而是业余时间——这种时间可能给人们以知识和文化。因此，学者们纷纷预言：在



人们有更多的时间由个人支配时，必须设立如何安排、利用空闲时间的课程。于是“余暇消费”的概念应运而生，对余暇的合理利用和创造性利用已经成了时间专家们探讨的专门话题。倘若我们把人的一生按70岁计算，除掉学龄前的7年，如果一天利用空闲时间学习或工作2个小时，就相当于多活了15年，该能做多少有意义的工作啊！

第八，要关心自己的工作。珍惜时间并不是让人们变成只知忙于各种具体事务，而不对时间的真正价值进行客观估价的低效率的工作狂。创造时间的方法之一，就是要人们懂得在行动中更多地进行思考，而不是排除思考，尤其是对自己所做的工作没有兴趣，容易被其他无关紧要的事吸引时。比如，有的人从事写作，写作中要查阅相关资料，尽管他的案头资料很齐全，但他有可能在翻阅资料的过程中，自觉或不自觉地把注意力转移到某个与目标无关的问题上，分散了精力，这或许不是好现象。自己作为自己工作和行动的主宰，要先把不得不做的工作整理出来，逐一安排，方为上策。

不过不少人认为，提高工作效率就能避免浪费时间，其实，这是一个非常模糊而且错误的观念。实际上，效率有别于效果或效益，与效能更是不能同日而语。高效率并不一定说明效果好或效益好，更不见得就节省时间。严格说来，时间的利用率只能与效能相关，效果和效益两者加起来才称为效能。亦即效能＝目标×效率。这就是说，目标方向正确，再提高工作效率，才会出现效能，在这个意义上，传统的那种“时间与行为”的分析，试图把一切事情都用最短的时间、最少的动作来完成的研究未必能提高效能。对我们来说，重要的问题应该是如何利用时间去减少工作中的困难，去做自己一直想做的且确实重要的工作，然后以最佳方式去完成它。这比高效率地去做偶然碰上的随便一件事情要重要得多。

第九，寻找可能的替代者。人们从事某项事业，完成某项工

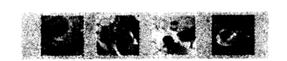


作，并不是事无巨细，凡事都不求人，单凭一个人独来独往。高明的时间运筹者，不仅善假于物，而且善于用人。如果可能的话，请他人帮忙，也许会替你找出另一个节省时间的方法。

第十，保持良好的工作环境。环境是影响工作的因素之一，经过布置和安排的工作地点是任何劳动所必须的客观环境和条件，在工业生产中，舒适的工作环境有利于提高生产效率早已被实践所证明。在脑力劳动中，环境布置和安排的科学化，对提高效能的作用同样是不可忽视的，环境因素很多，大而言之，气候因素很重要。心理学家研究我国企业资料表明，北方生产的最佳气候月份是上半年的四、五月份和下半年的九、十月份。一般而言，室内温度在 19 摄氏度至 21 摄氏度之间，最适合人类工作。另外，办公室或工作间内的空气、声音、光线、色彩、摆设等，都是不可忽视的环境因素，处理得当，效率大增。反之，就会大大地影响工作情绪。

第十一，消除紧张情绪。在当今竞争环境中，从业人员每天工作十多个小时的，其比例相当可观。一些工作狂经常开夜车，甚至于通宵。然而，却很少有人能较为客观地评价自己的有效工作时间。很少有人冷静地分析：在工作中因情绪紧张而浪费的时间，究竟有多少？人人皆会出现情绪紧张，不正视这个问题是不行的。尤其是在遭受挫折、恐惧、慌乱的时候，更感心理压力过重。此种病态随着工作量的提高而增加，使人疲惫不堪、心情晦涩，直接影响了工作和日常交际。避免紧张情绪的根本方法是将紧张的情绪连根拔除，具体方法是运动。运动能消除疲劳，松弛神经，当然，有条件的情绪紧张者也可以光顾心理咨询门诊。

第十二，要适当休息。会工作的人往往都是会休息的人，大凡成就卓著者都有独特的休息方式。很多伟大的、有成就的科学家，他们不仅过着正常的家庭生活，而且还有时间从事业余爱好。爱因斯坦、普朗克等科学大师并没有因为他们的音乐活动而影响其科学工作；数学大师希尔伯特，闵可夫斯基等人发现每天





散步大有益处。其实，道理很简单，如果连续工作时间太长，会丧失头脑的清醒和独创性。大多数人的休息是娱乐或变换兴趣，以防止变得迟钝、呆滞和智力上的闭塞。这比那些忙忙碌碌的低效劳动者不知赢得了多少劳作奋斗的时间。

说起来，时间是一个很大的话题，但对每一个人，它又是如此具体。要达到快一步的目标，不好好研究一下如何利用时间的问题是绝对不行的。

7. 有计划有步骤地做事

做事没有计划性，东一榔头西一棒槌的人，生活中没有秩序和步骤可言，这样的快只能称作莽撞——越快越乱。

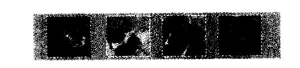
遍布全美的都市服务公司创始人亨利·林赫提说过，人有两种能力是千金难求的无价之玉——一是思考能力，二是分清事情的轻重缓急，并妥当处理的能力。

可见分清轻重缓急有计划有步骤地做事对于快速解决问题是非常重要的。

白手起家的查理·鲁克曼经过 12 年的努力后，被提升为派索公司总裁一职，年薪 10 万，另有上百万其他收入。他把成功归功于林赫提谈到的两种能力。鲁克曼说："就记忆所及，我每天早晨 5 点起床，因为这一时刻我的思考力最好。我计划当天要做的事，并按事情的轻重缓急做好安排。"

全美最成功的保险推销员之一弗兰克·贝特格，每天早晨还不到 5 点钟，便把当天要做的事安排好了——是在前一天晚上预备的——他定下每天要做的保险数额，如果没有完成，便加到第二天的数额里，以后依此推算。

你相信吗？没有人能永远按照事情的轻重程度去做事。但按





部就班地做事，总比想到什么就做什么要好得多。

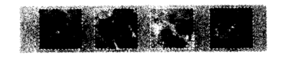
假使萧伯纳没有为自己定下严格的计划，保持每天写出5页稿纸的文字，他可能永远只是个银行出纳员。他度过了9年心碎的日子，9年总共才赚了30块钱稿费，平均每天才一分钱！由于他一直把写作当成最主要的事去做，终于成了世界著名的作家。就连漂流到荒岛上的鲁滨逊也不忘每天定下一个作息表呢！

我国从建国伊始就制定了五年计划，按照计划一步步地办事，才使我国经济一步一个台阶，稳步向前发展，人民生活水平逐步提高，综合国力逐渐提升。

不仅我国如此，日本、瑞典等国家都是按照一定程序有计划有步骤地办事。

一位美国商务部长曾苦着脸指出，无论什么时候他向日本首相建议改变日本的政策，都从来没有得到过期望得到的肯定答复。日本首相总是回答说，这一想法听上去很有趣，你应该向四位主要负责经济事务的内阁官员宣传你的建议。因此，有人认为，不能完全说日本人这样做是在兜圈子，但这表明，日本人的这种办事程序可以说是一种固有的几乎不可逾越的机制。

瑞士的家庭垃圾，进行了严格的分类，李念培先生所著《瑞士》一书具体列举了的就有七类：普通生活垃圾、旧书报、废食用油、废机油、玻璃、旧干电池、旧塑料，后面还加了一个省略号，肯定还有不少。除了严格分类外，处理的方法也不同，有的每天按时放在附近的指定地点，有的每月按固定的时间放在附近的指定地点，有的还要麻烦你亲自送到比较远的指定地点。还有一些细节，如玻璃瓶要按白、棕、杂三类放进指定的回收机器开口，如此等等。这对一家一户是有点麻烦，但实际上也是举手之劳，而对整个社会，对环境保护、资源节约则要方便得多，投入少得多。诸如此类的事情很多，因此，瑞士的规矩那么多，但没有多少人认为那里难办事。这个只有700万人口的小国，有近250个联合国专门机构、政府机构和非政府机构总部设在那



里，数量仅次于美国纽约。可见，那些看来深奥、晦涩、琐碎、刻板的东西，如科学技术、法律法规、规章制度、理论学说、规矩惯例等，反而是办事的“法宝”。

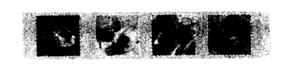
做事有计划、有步骤表面看起来会浪费时间，但事实正好相反，比如开车上路，如果大家都遵守规则，虽然看起来缓慢，效率实则更高。有人觉得应该快一点，于是抢道、去加塞，结果呢？堵车。对于个人也是如此，按部就班地做事绝对要比眉毛胡子一把抓快得多。

8. 快速的勃发需要深厚的积累

就好比强弩才能射出远箭一样，快的结果是因为有厚的积累，有个聚沙成塔的过程为前提。

所谓“九层之台起于垒土。”有的人看似一夜之间走红，很多人在成名之前，都有一个积累的过程。如美国总统胡佛是一名铁匠的儿子，很小便成了孤儿；IBM 的董事长托马斯·沃森年轻时只是一般职员，每星期只收入两美元。诗人拜伦天生有畸形足，恺撒有癫痫症，贝多芬因病成了聋子，拿破仑是有名的矮子，罗斯福是小儿麻痹症患者，素有“女神”之称的女艺人莎拉是个私生女，长得并不漂亮，童年时代曾受凌辱……这些人都有一颗坚强、忍耐、成熟的心。他们积累了克服困难的经验，铸造了顽强拼搏的激昂斗志。

取得成功的人，还有一种类型是以深厚的功底取胜。他们往往经过长期的积累，对某一领域有着广博而精深的研究和领悟，厚积而薄发，最终崭露头角。并且，其雄厚的功底为他长期的发展提供了源源不断的能量。可以说，这种类型的人要成功是必然的，势不可挡的。





在治学领域，中国有一句名言，叫做“厚积薄发”。其含意是：做学问，一定要先经过一个长期、艰辛的积累知识的过程，当知识积累到一定程度时，才会通过某一个突破口有所创新，做出真学问、大学问、新学问来。

其实，这一道理对任何领域都是适用的。任何人的成功都离不开知识、经验和能力的长期积聚，正是在这点滴的成长中，一个人的素质由量变升华为质变，从而开创出一片崭新的大事业来。

深厚的基础将为你一次一次的飞跃提供无穷的能量。它使你才华的根须扎在一片营养丰富、永不枯竭的大地上，它使你创造的泉水与一座永不干涸的冰山相联。这样的人的成名可以说是迟早的事，而且，一旦成名便有着长久的辉煌，而不至于成为昙花一现。

为什么火山的爆发那么壮观、强劲？就是因为岩浆来自广袤雄浑的大地，有着无穷无尽的能量。在中国当代名人中，那些魅力永存的人物以及那些发展势头看好的明星，无不是以深厚的学识功底见长。这一功底为其持续的创造力提供了源源不断的营养能量。

平常人也一样，厚积才会厚发。

在这个飞速发展的时代，处处体现出活力与风采。许多上了年纪的人，不免感叹自己的自然“缺陷”。有时，他们常常会感到自己老套了，就要被时代抛弃了。曾有个身材瘦小、年纪已74岁的老妇人，她坦承不知该如何度过自己的余生。她曾当过教师，一直到退休。她的储蓄不多，因此必须赚钱，这对她的经济和精神上都十分重要。由于她曾担任过教师，有很多教学经验，因此便到各个幼儿园去讲故事。她的故事都经过筛选，并且用幻灯片来加强效果。孩子们喜欢听，她也因此觉得很充实。后来听到别人的赞扬和鼓励后，她决定把这当做一项愉快的事业来做。从中她也逐渐体会到，年纪并不是从事一项愉快事业的障碍



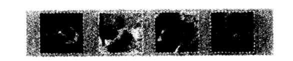
或缺陷，相反，由于多年的教学经验和积极的心态，她反而能把故事讲得更加动人。

她把更多的推广计划写下来，内容包括许多为学龄前儿童所安排的故事节目。她不仅用口讲，并且演示给大家看，所以很容易被接受。她富有戏剧性和逼真性的讲述方法，深受大家欢迎。现在，她已把自己的热情和信心送到美国各地，再把欢乐带给成千上万个孩童。她没有让自己的年纪成为障碍或偷懒的借口，她不再说："我太老了，没有办法工作了。"相反，她重新认识自己的能力和经验，然后把计划付诸行动，她做得非常成功。对这么一位古稀老人来说，年龄并没有使她变老，而是使她变得更加成熟。

中国有句古话："锲而不舍，金石可镂。"可见，事情的成功贵在坚持，坚持才是胜利。丰富的经验是你创造的润滑油，知识的广博是你创造的方向盘，深思与苦练是你创造的轮胎，最终使你"开回自己的车"。

9. 必须懂得等待

在生活中，人们遇到过很多的等待。等待无时不在，从儿时等妈妈回来做饭，中年时等公共汽车上班，老年时等儿子探亲。"月上柳梢头，人约黄昏后"，人人都有过这甜蜜中焦急的等待。还有等待下课，等待放学，等待回家；等待久别重逢的朋友，等待被延误的飞机，等待明星的演唱会；等待春节的团聚，等待金榜题名，等待贵子的来临……等待中有欢乐，有忧虑，有无可奈何，有迫不及待，它们中间渗杂着人间百味，还不知不觉中让人们学会了忍耐、宽容、选择、拒绝的果断、守时、守法和守纪律，并且让人们倍加珍惜得来的机遇与成果。正如人们常说的





“必须懂得等待”。

等待也是一门科学，而并不是对效率的谋杀。

从1995年开始，联合国环境规划署和新疆环境保护科学研究所合作，开始对中国也是世界上仅有的4个野骆驼分布区进行调查，通过5年考察，6进罗布泊，于2001年2月10日向世界宣布：在中国青藏高原的北部沙漠盐碱地带发现野生双峰骆驼。

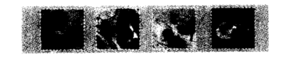
为了让老百姓在电视上看到这些珍稀动物，中国中央电视台组织考察队，前往那个地带进行拍摄。

2001年4月11日，考察队出发，选择红柳沟作为“守拍”地点。因为这里有方圆几十公里内惟一的水源，而且植被茂密，没有发现狼等野骆驼的天敌。他们在这里寻找了很久，没有发现野骆驼曾在这里出现过的踪迹。最后，他们发现，这里曾经有人放过羊。野骆驼的嗅觉特别灵敏，在人活动的地方，它们不会出现。

于是，考察队只好放弃红柳沟，另寻“守拍”地点。后来在库姆塔格沙漠腹地一个叫兔子沟的地方发现了野骆驼的踪迹，就在这里扎营留宿。

为了不让野骆驼发现，他们藏在掩体里，不敢说话不敢动，只能趴在那里，悄悄地喝点水，吃点东西。这里不仅酷热、干燥，而且连动物也很少出现，再加上自己不能活动，不能说说笑笑，时间的难熬，可以想象。这样熬了一分钟又一分钟，一小时又一小时，一天又一天，野骆驼仍然没有露面。

在兔子沟扎营后的第7天19时，观察人员准备离开掩体回营地，因为按常规，野骆驼在这时应不会外出找水喝了。但就在这时，考察队员在最后一个尚未收拾的拍摄机的镜头上发现了约2公里外的一个小黑点，一峰大的雄性野骆驼。这峰野骆驼也许发现了考察队，没有继续向前走进河谷喝水，慢悠悠地走了。当晚，考察队员们既兴奋，又担心，生怕野骆驼因发现人迹而不再出现。幸亏，他们想到了一些例外，即野骆驼在有些特殊情况下



也不怕人。1995年5月12日，他们中的一些成员曾经在最近时仅距野骆驼30多米处对两峰野骆驼进行了观察。因为那是一对母子，小野骆驼刚刚生下来，体毛尚有些湿润。为了保护新生儿，母野骆驼也就只好准备“从容就义”了。他们分析，野骆驼一般7天喝一次水，他们正好等候了7天，此处是方圆几十公里内惟一的水源，只要此处有野骆驼活动，即使它们发现有人，也必会前来喝水。这样，在第二天，考察队清晰地拍摄到了8峰野骆驼的活动，并观察到了另一群共有10峰的野骆驼。他们本想再拍一次，又苦苦等待了5天，但野骆驼再也没有出现，估计它们已经另外找到了水源，再也不到这个出现了人的地方来喝水了。看来，我们人类的确是太可怕了。

在很多时候，在我们生活中的很多场合，等待可能是惟一的办法。你觉得这是在空耗时间而失去耐心，那么你只能缩回空空的双手“快速”地离开，也许就像摄像机镜头上那个模糊的黑点一样，收获正是在你离开的一刹那姗姗来迟。

因此，善于等待同样也是重要的，成功者，往往也是善于等待者，等待，谁都可以感受到，体会到，然而等待的结果的美好只有用心的人可以体验到。

第四章

乐与苦的自励：在快乐中做好自己该做的事

开心是感性之舞台，心有多大，舞台就有多大，每一个人都是舞台的主角，想唱就唱，想跳就跳，秀出你独一无二的个性，你的开心来自于忘我的深情投入。认真是理性的生命，没有生命的东西是毫无生机的，如果你想让自己年轻的生命更富有朝气与活力，如果你想让自己的事业更加辉煌与灿烂，你需要一股认真的劲儿，尽管大多数的认真都需要付出艰苦的努力。

1. 你怎么想，你就是什么样的人

如果心态是快乐的，我们自然就是快乐的；如果脑子里满是忧郁的想法，我们就会显得十分悲观；有恐惧的想法，就会在心中种植下恐惧，病态的思想真的会令我们身心疲惫。一个整天想着失败的人，注定不会成功。诺曼·玻尔说：“事实上的你，并非真正的你，反倒是你怎么想，你就是什么样的人。”

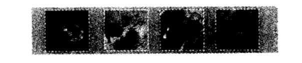
马卡斯·奥勒斯不但是统治罗马的一代皇帝，而且也是一位伟大的哲学家，他曾经讲过一句精辟绝伦的话——这也是决定人类命运的一句话：“心态决定一生。”

心理对我们的身体有着非常重要的影响。英国著名的心理学家哈德·菲尔德在他的书中提到：“我做了一个实验：请三个人测试他们心理对生理的影响，我们使用了测力计来测量。在三种不同的情况下，请他们全力握住测力计。实验证明：在正常的清醒状况下，他们的平均抓力为100磅。当他们被催眠，并暗示他们都很衰弱时，就只有29磅的抓力——只有正常体力的三分之一。第三次测试时，通过不断地诱导他们，告诉他们在催眠中他们都非常强壮，意想不到的事情发生了：他们的平均抓力竟达140磅。事实证明：当他们心中充满积极有力的思想时，每人平均都超水平发挥了将近一半的力量。”

心理状度的力量如此强大！

心态的力量是如此巨大，以至于人们可以通过改变想法，来克服忧虑、恐惧甚至各种病痛，从而改变自己的人生。

有一个借助心态的力量而改变生活的奇妙事件，就发生在美国一个名叫马奔的人身上。以下便是关于他的真实的故事：





他整天忧心忡忡担心每一件事，他担心自己太瘦，担心自己掉头发，担心没钱成家，担心失去他心爱的女友，担心别人对他的印象，甚至担心被炒鱿鱼。

不久，他的情况发展到极为恶劣的地步，甚至一时无法与家人沟通。他无法控制自己，每一天都备受煎熬，他觉得所有的人都在与自己作对，甚至包括老天。他甚至想过自杀结束自己的生命，那时精神一度处在崩溃的边缘。

后来他打算到佛罗里达去，希望换个环境可能会有所改变。当他上火车时，父亲交给他一封信，告诉他到了那里才能打开看。他到达佛罗里达时正是观光的黄金季节。反正订不到旅馆房间。他就租了个车房，他到处求职，不过没找到。于是他就整天在海滩上打发时间，实在是比在家里的情况更糟。他打开了那封信想看看爸爸说些什么。纸条上写着："孩子，你已离开家1500英里，不过并没有什么改变，对吗？我知道，因为你把烦恼也带去了，那烦恼就是你自己。令你灰心丧气的不是你所遭遇的各种状况，而是你对这些状况的想法。一个人的想法决定他是个什么样的人。当你想通了这一点，孩子，就回家来吧！因为此时你已经痊愈。"

这封信把他激怒了，他希望等到的是理解，不是任何指示，当下他就决定一辈子也不再回家。当晚他便在街头游荡，当经过一座教堂时，他就进去了，却听到有人念道："战胜自己的心灵比攻占一个城市还要伟大。"他坐在高大宽广的圣殿里，听着跟他父亲信上所写的同样的道理，刹那间他像是接收到了一股无名的力量，这些力量终于扫除了他心中的那些阴云。这一生他第一次神清气爽。他终于发现自己愚不可及，也真正找回了自己。他大吃了一惊，原来他一直想改变整个世界及其中的每一个人，其实惟一需要改变的却是他自己的想法。

一周后，他又回到了自己原来的工作岗位。四个月后，他娶



了那位他一直担心会失去的女友。现在他们已是有五个孩子的快乐家庭了。在精神状态不佳的那段时间，他担任晚班工头，带领只有18个人的小部门。现在，他在卡通公司任主管，领导450多位员工。对他来说，人生越来越精彩。

真得感谢那段经历，因为那段痛苦的岁月使他发现思想的力量比身心的力量巨大得多。现在他有办法运用思想的力量，而不是反受其害。他现在明白父亲是正确的，因为他说过使他受苦的并非是事情本身，而是他对事情所持的态度。这些让他终生受益。

马奔的故事，使我们深信，我们由人生体会到精神的满足，不是因为我们所处环境的改变，或具体在做什么工作，起决定作用的是我们的心理态度。外在的环境影响常常显得无足轻重。

爱默生在短文《相信自己》中有一个精彩的结尾：除了你自己，没有人能带给你平安。

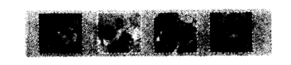
法国伟大的哲学家蒙田也把下面这句话奉为一生的座右铭："事件本身并不会危害人，危害人的是我们对事件所采取的态度。"

当你深受情绪困扰，神经紧张时，你并非无可救药，你还是可以通过改变你的心理态度来改变你的生活，甚至你的命运。

威廉·詹姆斯是实用心理学的泰斗，他曾有过这样的论断："行动好像跟着感觉走，行动与感觉是并行的，谁以意志控制行动，也就能间接控制感觉。"

"换句话说，我们虽然不能一下决心，就可以立即改变情绪，但是我们确实是可以改变行动。具体做法是：如果你不开心，那么能使自己变得开心的惟一办法是开心地坐直身体，并装作很开心的样子说话及行动。"

让我们来试试看吧！先在你的脸上洋溢起一个灿烂的微笑，双肩放松，深深吸一口气，再唱首歌。如果不会唱，就吹口哨，





不会吹口哨的，就哼唱。很快，你就会明白威廉·詹姆斯的意思——如果你的行为散发的是快乐，你就会远离忧郁。

多么简单有用的道理！但很多人就是不懂。加利福尼亚有个寡妇，如果她能了解这一秘诀，24年来的烦恼必定早就一扫而光了。每当谈及自己的情况时，她总是愁容满面地说道："我不知道该怎样表达自己悲痛的心情啊！"一副可怜、憔悴的样子。世界上比她不幸的女性多得多，而她却如此怨天尤人。她的丈夫甚至留给她一笔丰厚的保险金，孩子们也都已成家立业且和她住在一起，但却很少有人能看到她的笑容。她常抱怨三个女婿都很吝啬，而自己又不愿给他们家添麻烦；她又怪女儿不送她礼物，她时常关心的是自己存了多少钱以便死时使用。她哪里知道自己才是造成家庭不幸的罪魁祸首呢！

如果她能理解并运用我们所提到的秘诀，她就能从一个悲伤又惹人烦的老太婆一变而为备受尊敬与爱戴的长者。要有这样的转变，首先她必须做的就是：快活起来，心态积极地面对生活中的一切，马上注意到别人在自己身上的关爱并积极地接受、响应这一切。

印第安那州的安格拉正是因为发现了这个道理，才得以幸福快乐地活到今天。十年前他患了猩红热，稍稍好了不久，不幸又得了肾病。名医、秘方都试了个遍，却还是没有什么作用，他回忆说：

当他回到家里后，确定保险金都付完了，便在神前忏悔给家庭带来的不幸，而自己又是这般意志消沉。但经过一个礼拜的自怨自艾后，他突然惊醒：我的做法多笨啊！也许还有一年可活哩，何不快乐地度过有生之年？为何要这般颓丧呢？

于是，他挺起胸膛，耸耸肩，满脸堆笑，好像一切都很顺利。刚开始时，还觉得不自然，所以要极力装出快乐的样子来振奋精神，恢复朝气与活力。幸运的是，家人和他自己都因此得救



了。然后情况逐渐变好，原本走向坟墓的他，如今却过着幸福、健康的日子。如果当初他就此颓丧，一定会如医生所诊断的，不多久就要向死神报到；但是，他给了自己恢复意志的机会，在改变心情，面对现实后，却因此而获得了新生。

既然快活的心情以及积极的态度能拯救一个人的性命，你为什么还要郁郁寡欢呢？既然乐观行事能带来幸福，你为何还要置自己和周围的人于不幸之中呢？

詹姆斯·艾伦曾在自己的书中写道：

人要是改变了对周围的事与他人的看法，别人对你的看法也就会发生相应的改变。要是一个人的想法有巨大的改变，他会惊讶地发现生活中的状况也会有非凡改变。人的内心都有一种神奇的力量，那就是自己的思想，所有人都是自己思想的产物。人提升了自己的思想，就能上进，就能克服更多的困难。拒绝提升自己思想的人只能陷入忧伤的泥潭。

我们再细读赫巴德写下的下面一段话吧，但需要说明的是除非你去做，否则仅仅阅读于你没有什么益处。

你每次外出的时候，正正颜，抬高头，肺气饱满；在阳光中呼吸；对朋友微笑，每次握手集中精神。不要怕被误会，不要费任何时间想你的仇敌。要在你心中确定你喜欢做什么，然后，不变方向，直向目的地行进。全神贯注于你喜欢做的伟大事情上，以后，在日月如流之间，你会发觉不知不觉中抓住了为满足你欲望必需的机会，正如珊瑚虫由潮流中取得所需要的原质一样。在脑中想像你希望成为的有能力、诚恳、有用的人，而你所保持的思想，时时刻刻地改变你，使你成为那种人……思想是至高无上的。保持一个正确的心态——勇敢、诚实、欢悦的态度。思想就是创造，所有的事都是由欲望而生，凡真的祈求，都有应验。我们心中关注的是什么，我们就变成什么。收敛你的容颜，抬高你的头，我们就是明天的神仙。



你怎么想，你就是什么样的人，感性做人，开心做人，就从现在开始。

2. 活在今天的方格中

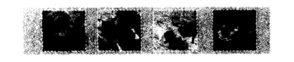
你是否总是瞻前顾后，为不可知的未来顾虑重重？你是否总害怕担心考试不能过关，毕业就面临失业？你是否为将和同事如何相处烦心，担心自己适应不了公司里的勾心斗角？你是否总是为将来一个人怎么独立生活而发愁，害怕一个人独处的寂寞？你也许会说：现在生活中的压力太大了，一个人难免会产生种种的猜疑和忧虑，可是事实上猜疑和顾虑并不能解决任何问题。

汤玛斯·卡莱尔告诉我们不要去展望那些遥远而模糊的事，做好自己身边的事是最佳的选择。

自称自己总是在“此刻”活得生气蓬勃的奥斯拉博士，在耶鲁大学发表演讲的时候，这样启发那些忧虑的学子们：

我相信各位都是比那些豪华客轮优秀得多的机体，你们将有更遥远的航程，启锚前，你们应好好注意下列如何安全航行的方法。希望各位能调节自己，以便能够在“今天一天”这一个密闭的空间里生活下去。登上船，应检查一下大防水壁是否随时可以使用。在人生的每个阶段里只要按下一个钮，便能隔断“过去”——已经死亡的昨日。按下一个钮，就能隔断“未来”——尚未诞生的明日——许多事情都是这样，只有今天是安全的！把过去推出去，关紧房门。每一天都在你“完全封闭的今日空间”里度过你的人生。

那么，奥斯拉博士的话到底是什么意思？他是告诉我们没有必要为明天做些准备吗？当然不是那样，他的意思是说，为明天





准备的最佳手段是在今天投放你所有的智能及热情。

奥斯拉博士以一句基督徒常用的祈祷词来勉励耶鲁大学的学生："请赐给我们'今日'所必需的衣食。"

需要注意的是，这个祈祷只祈求"今日"的食物，并未抱怨昨天的面包，更没有祈求说："天哪，生产粮食的地区遭灾了，这么一来，'明年'秋天要怎么做面包呢？上帝啊！我明天能否吃上面包呢？"

更明确地说，这个祈求"今日"的祷告是教我们只求今天的面包，今天的面包才是惟一我们能吃的面包。

耶稣曾说："不要烦恼明天的事，明天自有明天的安排，只要把全部精力集中在今天就行了。"

许多人或许觉得耶稣所说不要担心明天的事是很难做到的，他们说："我们不能不打算明天的事。为了保护自己的家人而不得不办保险，也不能不为老年存钱，不得不为出人头地而努力，不得不为将来的生计有所准备。"我们是应该为明天而精心计划，但是绝不应该浪费时间去做无谓的担忧。

无论是紧张的战争年代还是悠闲的和平时期，积极与消极的分界点就在这里。积极性的思考，能够看透事物的根源，能把握好现在，脚踏实地，一步一步往前迈进；消极性的观念，则往往会使自己陷入紧张及神经衰弱里。

"二战"中一位饱受恐惧感折磨的年轻士兵对此深有体验。他说："残酷的战争中，我因极度不安而患了所谓'痉挛性结肠炎'，深为所苦，如果不是战争马上结束，我想我必定会彻底地崩溃。"

"当时我担任记录伤亡官兵的工作，就是计算阵亡者、行踪不明者，并整理与之有关的记录，以及掩埋阵亡将士的尸体，搜集他们随身携带的物品，寄给他们生前一心所系的父母及亲人。我累坏了，并不断被不安所笼罩，担心自己是否能活下去，能否





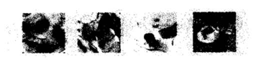
再亲手抱一抱我的儿子——自从他出生以来，尚未谋面的儿子。由于心力交瘁，我的体重迅速下降。恐惧感使我几近疯狂。端详自己的双手时，满眼都是皮包骨头。我十分担心自己会崩溃，有时竟无法克制地像小孩般抽泣起来，软弱到只要一个人独处，便忍不住要哭。”

“最后我被安排到陆军的诊疗所中治疗，由于一位军医的忠告，使我得到了转机。他彻底检查了我的身体后，告诉我说我的病是精神上的。年轻人，不要把自己搞得太过紧张。你不妨把人生想像成一个沙漏，没有人能使所有的沙粒一次通过中央的瓶颈，只要静静地让这些沙子一粒一粒通过便行了，不管是你、是我还是其他的人，都跟这只沙漏一样。在一天之始，即使是有堆积如山等待处理的工作，但我们一次仍只能做一件事，就像沙漏里的沙，只能慢慢地、一粒粒地漏下一般，否则身心早晚是要完蛋的。”

“自从由军医那儿听到‘一次一粒沙……一次一件工作’的忠告后，我便全心全意去实践这个哲学。慢慢地，我的身心都从战争的恐惧中解脱了出来。以我现在的工作来说，这句话也很受用。面对堆积如山的问题时，我不再考虑一次同时解决它们。也不再让自己紧张兮兮，而是利落地把工作逐件处理完，如今，过去那种征战沙场濒临危险的种种慌乱感觉再不会在我身上发生了。”

在美国，几乎有一半医院的病床被精神病患者所占用。他们大都是因为无法承受过去及未来的重担而垮下来的。如果他们能领悟并运用耶稣的箴言“不要忧虑明天的事”及奥斯拉所说的“你只能生存在今天的空间里”，便能使自己成为快乐的人，幸福地度过自己的一生。

史蒂芬逊曾说：“任何人都有能力承担一天的压力，不论谁都可以快快乐乐地、坚强地、亲切地、真诚地活下去。这就是





人生。”

不错，这就是真实的人生，在今天要好好地生活。对于聪明人来说，每天都是崭新的人生。

人性最大的缺点在于只会憧憬地平线那端神奇的风景，却不知道回过头来看一看自家窗外正盛开着的花朵。为什么我们常常愚蠢到这种地步而不自知，多么可怜而又可悲的人啊！

人生的旅途是多么的奇妙！小孩们成天说：“如果我长大多好。”一旦长成大人时又会说：“如果我结婚了多好。”但结婚之后想法又突然变成：“如果退休了多好。”而一旦退休，脑中又浮现出昔日生活中的情景：“这种日子真是孤苦单调，为什么会错失过去那美好的一切？”于是，又开始追念过去的一切。然而太迟了，逝去的一切是再也不可能从头来过了。

底特律的艾维斯先生由于及时醒悟，才免于被忧虑击溃。他从一个送报童开始，到杂货店员、图书馆助理，他节省微薄的薪金再加上55美元的借款，成为他第一笔生意的本钱。最后建立起令他自豪的年收入二万美元的事业。但不幸突然发生了，他由于为朋友的支票担保，而这位朋友不久却破产了。“屋漏偏逢连夜雨”，他不仅变得身无分文，甚至又背了一万六千美元的债，他完全倒了下去，他这样追忆道：

我因失眠、食欲不振而变得像死掉了一样，满脑子除了烦恼，还是烦恼。甚至有一天在街上突然昏倒在人行道上。我被扶上床时，浑身冒汗，痛苦不堪，日复一日衰弱下去，最后连医生也说我活不了多久了。我听后眼前一片昏暗，便写好遗言，回到床上，在无能为力的情况下等待死亡，不再忧虑、不再挣扎。而在这种平静的情况下，反而心情轻松地睡着了，像个襁褓中的婴孩般安然入睡。结果后来，食欲恢复，体重也逐渐增加到原来的水平。

几周后我便能扶着拐杖走路，一个多月后我便回到工作岗





位，给自己找了份周薪30美元的工作。这个教训使我不再追悔过去、恐惧未来，而把所有时间、精力完全倾注在今天的工作上。

态度改变之后，他再度奋起，数年后他成为艾维斯·普洛达克公司的董事长。之所以获得成功，关键在于他懂得认真地把握住今天。

如果你想好好地过完每一天，控制自己的想法，让我们遵循下列有创意的计划，以争取更多发自内心的快乐。这份计划称为“活在今天”。

今天我要很快乐。林肯说过：“多半的人要有多快乐都可以自己决定。”快乐发自于人的内心，并非天外之物。

今天我要适应环境而非环境来配合我。我要让自己彻底融入我的家庭、事业与机遇。

今天我要照顾好自己的身体。我要运动，呵护它、滋养它、不透支它、不疏忽它，我要让身体成为我心灵的殿宇。

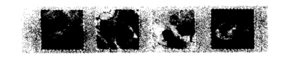
今天我要充实我的心灵。我要学习，不让心灵空虚，我将专注阅读有思想深度的读物。

今天我要美化我的心灵：我要默默地为他人做一件好事。要至少做两件我不想做的事，照威廉·詹姆斯所说的，只是为了让心灵演练，不致使它荒废。

今天我要使自己清新怡人。我要使自己看来愉悦，穿着得体，语气和美，举止得当，多赞赏，少批评，对任何人不吹毛求疵。

今天我要全心全意活好这一天，不去想我整个的人生。一天工作十二小时固然很好，但是如果想到一辈子都得如此，可能会让自己难以忍受。

今天我要制定行动计划。我要计划每小时要做的事。尽管有时可能不能完全遵行，但我还是要计划，为的是避免杂乱而无



条理。

今天我要保留半小时时间轻松自己。我要用这半小时祈祷，想想我美好的未来。

今天我将无所畏惧。

但丁说："切记，今天是永远不会再来的。"最后，人生犹如白驹过隙，"今日"是我们惟一能把握的有价值的东西，让我们去享受每一天！

3. 在对自己的关爱中寻求快乐

斯曼利·布兰顿博士在一本书中写道："对每一个正常人来说，适当的'自爱'是健康的表现。为了从事工作或达到某种目标，适度关爱自己是绝对必要的。"

的确如此。要想活得健康、快乐，"喜欢你自己"是必需的条件之一。但这并不要你"充满私欲"的自我满足。这应该意味着"自我接受"——一种真实的、深刻的接受自己的本来面目，并伴随着自尊心和人类的尊严感。

喜欢自己，像喜欢别人一样重要。憎恨每件事或每个人，只暴露出他们的挫折感和深深的自我毁灭。

真正成熟的人不会事事与别人分个高低。他会批评自己的失误，或觉察到自己的不足，但是他知道自己的出发点是正确的，他仍愿意继续克服自己的弱点与不足而不是怨天尤人。他对自己、对别人都有同样博大的宽容心，不会因自己的一些缺陷而感到活得痛苦难受。

在这个充满竞争的社会，我们常常以物质上的成就来衡量一个人的价值。再加上对名望的追求、枯燥乏味的工作，处处都能





使我们的精神错乱，心灵迷失。

有对夫妇，丈夫是位成功的律师，有事业心，做事积极，也相当专制。这对夫妇的社交圈子自然是以丈夫的朋友为主，也都是相同类型的人——都以社会名望和物质的富有来衡量人的价值。而这位太太个性十分宁静、谦逊，这样的生活环境常常使她觉得自己十分渺小，难以把优点表现出来；而她所具有的品质也常常被人忽视，因此她越来越对自己没有信心，也为自己不能达到别人的期望而痛苦不堪。她慢慢变得讨厌自己。

其实，这位太太的问题不在于如何调整自己去适应环境，而在于如何适应自己、接受自己。她不能愉快地接受自己的真实面目，却幻想能变成另一个完全不同的人。她不明白“天生我材必有用”，自己可以在生活中发挥作用。这种作用必须依着自己的个性表现出来，而不是盲目模仿他人。明白了这一点，她才会对自己产生信心，积极热爱生活。

她重新肯定自我的第一步，是不再用别人的标准来衡量自己，建立起自己的价值观标准，然后以此作为生活的指导。她也必须学习如何喜欢自己。

不喜欢自己的人的一个重要表现便是过度自我挑剔。适度的自我批评是健康的、有益的，对自我发展极有必要。但若过分对自己责备求全，则会使我们无法采取积极的行动。

有位女学生在下课之后跑来向老师抱怨自己的演讲没有达到预期的效果。

“当我上台讲话的时候，立刻意识到自己的笨拙和胆小，”她说：“班上的其他同学似乎都表现得镇定自如，很有信心。但我一想到自己的种种缺点，便感到害怕，就表达不出心中想说的话了。”

她把自己的弱点分析得十分详细。

等她讲完之后，老师对她说了一句忠告的话：“别总盯着自





己的缺点。并不是缺点使你的演讲不好，而是你没有把长处发挥出来。”

的确如此，并不是缺点导致我们的演讲、艺术作品或个人性格的失败。莎士比亚的戏剧里有许多历史和地理上的错误；狄更斯的小说也有不少过于矫情造作的地方。但谁会去关注这些缺点呢？这些作品闪耀着不朽的光辉，瑕不掩瑜。我们热爱自己的朋友，是由于他们的种种优点——而不是缺点。

把注意力放在我们自身的优势上，培养优点，克服缺点，如此才能在实践中不断进步。当然，我们也会随时更改错失却不必一直放在心中，而不得解脱。

当上帝遇到身体或精神受折磨的人时，他不会先去查问是什么原因造成的，也不会过度给予安慰。他不会说：“可怜的人哪，你的运气真不好，什么事物都与你作对。告诉我，你是如何落难的?”

不，上帝会直接切入问题的主题。他说：“你的罪被宽恕了，回家去吧，不要再犯罪了。”

罪恶感和自卑感，再加上过去和现在所犯的种种过错，常让我们自惭形秽。我们不能保持这样的自己。为了让自己跳出这种情境的困扰，我们必须把过去的种种统统忘掉，然后从零出发，重新开始。

没有人——包括我们自己——能永远达到百分百的成功率。期待别人完美是不公平的，期待自己完美更是愚蠢荒唐的。能够偶尔停下来自我欣赏一番，是学会喜欢自己的一个好方法。

我们可以每天找出时间独处，以进一步看清自己。独处也是学习喜欢自己的好方法。除非我们能与自己好好相处，否则很难期待别人会喜欢与我们待在一起。

安妮·马罗·林柏在其著作《来自海洋的礼物》中曾说过：“我们只有在与自己内心相沟通的时候，才能与他人沟通。对我





来说，我的内心就像幽静的泉水，只有在独处时才能发现其美丽。”

独处能使我们更客观地对待自己。圣经的诗篇里有一句忠言：“要安静，便可知道我是谁。”独处的确对我们的灵魂十分有好处，就好像新鲜空气对我们的身体很有帮助一样。

法国蒙因说：“总是乐呵呵的人最能说明他聪明。”

假如我们要依赖别人才能得到快乐与满足，则无疑为他人增加负担，并影响到彼此之间的感情。要喜欢、尊重、欣赏我们自己，这不但能培养出健康快乐成熟的个性，也能增进与他人交际的能力。

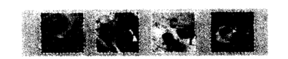
4. 在自我批评中把事情做到最好

一般人不喜欢别人的批评，听到别人的批评，会或多或少感到愤怒、生气。有句话说，与其等待别人来攻击我们所做的工作，倒不如自己动手。学会自我批评——管理你自己，既是把事情做到最好的一种方式，也是快乐的一种方式。

你应该发现最该责怪的人是你自己。很多人长大成熟后都清醒地认识到了这一点。拿破仑被放逐到圣海伦岛时说：“我的失败完全是自己的责任，不能怪罪任何人。我最大的敌人其实是我自己，这也是造成我的悲惨命运的主因。”

美国财经界领袖豪威尔先生成功的秘诀就是自我管理，

几年来他一直有个记事本，记载一天中有哪些约会。家人从不指望他周末晚上会在家，因为他们知道，他常把周末晚上留作自我省察，评估他在这一周中的工作表现。晚餐后，他独自一人打开记事本，回顾一周来所有的面谈、讨论及会议过程。他自



问：我当时做错了什么？有什么是正确的？我还能干什么来改进自己的工作表现？我能从这次经验中吸取什么教训？这种每周检讨有时弄得他很不开心。有时他几乎不敢相信自己的莽撞。当然，年事渐长，这种情况倒是越来越少，他一直保持这种自我分析的习惯，这对他的帮助非常大。

富兰克林可不等到周末，他每晚都自我反省。他发现 13 项严重的错误。其中三项是：浪费时间，关心琐事以及与人争论。聪明的富兰克林知道，不改正这些缺点，成就不了大业。所以，他一周制订一个目标来改正一个缺点，并每天记录进展的情况。下一周，他再努力改进另一个习惯，他一直与自己的缺点搏斗，整整持续了两年，最终他才成为人人爱戴，极具影响力的人物。一般人常因遭到他人批评而懊恼，有智慧的人却把它看做学习的好机会。诗人惠特曼曾说：“你以为只能向喜欢你、仰慕你、赞同你的人学习吗？”从反对你的人，批评你的人那儿，不是可以得到更多的教训吗？”

达尔文在完成他不朽的名作——《物种起源》时，已意识到这一革命性的学说一定会震撼整个宗教界及学术界。因此，他主动开始自我评论，并耗时 15 年，不断查阅验证资料，向自己的理论挑战，批评自己已定的结论。

如果有人骂你愚蠢不堪，你会生气或者会义愤填膺吗？我们来看林肯是如何处理的。林肯的军务部长爱德华·史丹顿就曾经这样骂过总统。事情是这样的：林肯为了取悦一些自私自利的政客，他签署了一次调动兵团的命令。史丹顿不但拒绝执行林肯的命令，而且还指责林肯签署这项命令愚不可及。有人告诉林肯这件事，林肯平静地回答：“史丹顿如果骂我愚蠢，我多半是真的笨，因为他几乎总是对的。我会亲自跟他谈一谈。”林肯真地去看望了史丹顿，并收回了成命。罗斯福总统也只敢期望自己能在四次里面，有三次是正确的。当今最伟大的科学家爱因斯坦，也





曾坦承他的99%的结论是错误的。

法国作家拉劳士福古曾说："敌人对我们的看法比我们自己的观点可能更接近事实。"这句话是有道理的，可是被人批评时，不管正确与否，人总是极为不满。人肯定是喜欢被赞扬，讨厌被批评的。我们并非逻辑的动物，而是情绪的动物。我们的理性就像狂风暴雨下汪洋中的一叶扁舟。听到别人谈论我们的缺点时，我们不要大发雷霆地去辩解，你不妨告诉自己："等一下……我本来就不完美，世界上哪有十全十美的人。连爱因斯坦都承认自己99%的结论是错误的，我起码也有犯错误的权利。"这样，你很快会怒火全消。

一位香皂推销员，甚至主动要求人家给他批评。当他开始为高露洁推销香皂时，订单少得可怜。他担心会失业，他确信产品或价格都没有问题，所以问题一定是出在他自己身上。每当他推销失败，他都会在街上边走边想是什么地方做得不对，是表达得不够有说服力？还是热情不足？有时他会再回去，问那位商家："我不是回来卖给你香皂的，我希望能得到你的意见与指正。请你告诉我，我刚才什么地方做错了？你的经验比我丰富，事业又成功。请给我一点指正，直言无妨，请不必保留。"

他这个态度为他赢得许多友谊，以及珍贵的忠告。

想知道他后来的发展吗？他后来升任高露洁公司总裁，高露洁公司是当代最大的香皂公司。他就是立特先生。

学会自我批评吧！自我批评不仅是你快乐生存的法则，还是你受益无穷的做事成功的万能公式。



5. 对待小事的态度也要认真

最伟大的生命往往是由最细小的事物点点滴滴汇聚而成的。生活的溪流往往是由琐碎的事情、无足轻重的事件以及不留一丝痕迹的细微经验汇集而成的，正是它们构成了生命的全部内涵。所以，对待小事的态度也要认真。

一家书店的记账员因为书店的账目不清，连续三个星期夜以继日地查账，最后也没发现错在哪里。账面上明明有900元的亏空，却怎么也查不出来。他一遍又一遍地核对每一笔交易的收入和支出情况，一遍又一遍地把账目核对后再累计起来，人都要疯了，还是查不出到底错在哪里。

书店的经理单独找他谈话的时候，他已经筋疲力尽，几乎要崩溃了。经理和他重新翻开账本，从头到尾又核对了一遍，但是900元账目的亏空还是查不出来。

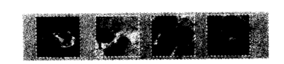
他们把当班的营业主管叫来，大家再次核对这900元的账目。这一次，没费多大工夫，他们就查清楚了。

“看，是这儿，这里应该是1000元!”营业主管说：“但是，它怎么被记成1900元了呢?”

经过仔细的检查发现，账本上粘着一条苍蝇腿，它正好粘在1000元数额上第一个零的右下角，于是1000就变成1900了。

无论你在大城市还是小城镇里做事，你都应该把物资管理得井井有条，把账目记得清清楚楚，否则你会像那位书店的记账员一样尝到苦头。

很多商家习惯于把货物堆得乱七八糟，根本谈不上良好的管理，到需要东西时，便翻来覆去耽误半天时间才能找到或者是还没摸到头绪，这种恶习不但耽搁了顾客的时间，而且浪费了公司





效益。

很多年轻人也一样，不认真做事，马马虎虎，搪塞了事，敷衍了事，不知正确无误、整洁有序为何物。

有些人脱下衣服、解下领带，随手一扔。正在做事时，如果不得不离开一会儿，就不管事情已经做到哪里，立刻扔下。这种年轻人一旦跨入社会，工作起来一定会把自己的四周弄成一团乱麻，做事时也一定会抱着一种敷衍草率的态度。

如果你多一分认真，做任何事情都求一个结果，任何东西都收拾好，以后要做时再把它们找出来，不知道要节省多少时间和精力，避免多少无意义的麻烦和苦恼。

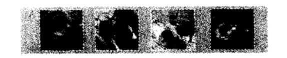
有些人失败以后常常找不出其中的原因，其实，他面前的那张写字台已经把其中的原委老老实实说出来了：桌面上到处是乱纸和信封，抽屉里塞满了各种物品，报架上报纸、文件、信纸、便条和稿件堆得混乱不堪，毫无条理。

信上要贴足邮票，这件小事大家都知道。一位在百老汇一家著名公司打杂的年轻人，给一封装着案件起诉状和传票的信贴了两美分邮票，把它寄出去了。但是他少贴了两美分邮票。于是被告律师向法庭提出新的要求，理由是起诉书和传票没有及时到达，原告律师发现自己的处境十分被动。这一切的起因不过是一个跑腿打杂的年轻人忽略了“两美分”。

这就是不认真对待小事惹出来的麻烦，你看够受罪吧！

其实行动、谈吐、态度、举止、眼神、服饰、装束……也会毫不客气地揭露我们是什么样的人。

事无巨细都应竭尽全力，尽善尽美，做不到，不如不做。如果一个人能够从小养成这样的习惯，一生一定可以过得充实、愉快、无忧无虑。要想过一种满意、充实的生活，只要做事精益求精、力求完美就可以了。当一个人总是完美地处理事务、从不拖泥带水时，心里快乐的程度自然溢于言表。而那些做事总是马马虎虎、敷衍了事的人不但对不起事情，也有愧于自己。





6. 大多数成功都是用认真的态度换来的

任何一项任务、一件工作或一种事业，都有其独特的要求，只有认真，用心地钻进去，才能掌握一定的技巧，这也就是中国人常说的勤学苦练，熟能生巧。所以，不少杰出的政治家、军事家、企业家、艺术家、科学家、文学家、教育家、学者、能工巧匠和各界精英，在其成长期或大功告成前，都难免表现得有点古怪或有点傻。所谓："吃得苦中苦，方为人上人。"先有苦，后有甜。人们求巧，自然是为了轻松一点、顺利一点、快乐一点，但往往这是与苦紧密联系在一起的，要想有所获，必得有所付出。付出你的认真，成功其实离你不远。

法国马赛有一名叫多梅尔的警官，为了缉捕一名强奸杀害女童埃梅的罪犯，查了十几米高的文件和档案，足迹踏遍四大洲，打了30多万次电话，行程达80多万公里。多年来，由于他把全部心思都放在追捕上，结果两任妻子都离他而去，他仍矢志不渝，经过52年漫长的追捕，终于将罪犯捉拿归案。当他拿手铐铐住凶手时，已经是73岁高龄。他兴奋地说："小埃梅可以瞑目了，我也可以退休了。"有记者问他这样值吗？他回答说："一个人一生只要干好一件事，这辈子就没有白过。"

这名警官看起来很笨，很蠢，但他从另一个角度证明了中国的一句古话："大巧若拙"。他用自己的超人毅力干好了一件他人不了了之的事，从而实现了自己的目标，体现了高尚的职业道德。

美国钢铁大王安德鲁·卡内基的成功是从捡起一份额外的业务开始的。因为家境贫寒，中学都没有读完的卡内基不得不走上社会。他的第一份工作是在匹兹堡负责递送电报。由于工资很





低，他渴望能成为一名接线员，但是做接线员要求懂电报业务，为此，他晚上自学电报，每天早晨提前跑到公司，在机器上练习。有一天，公司忽然收到一份从费城发来的电报。电报异常紧急，但是当时接线员都还没有上班，于是，卡内基立刻跑去代为收了下来，并赶紧将其送到了收报人的手中。之后，他被提升为接线员，薪水也增加了一倍。由于接线员的工作相对轻松，卡内基有更多的精力认真学习商业知识，这为他后来走上商业道路，并成为钢铁大王奠定了良好的基础。

日本有位知名企业家叫中田修，年轻时，曾流落街头。正当他第三次准备自杀的时候，他捡到了一块桑泽设计研究院的广告宣传牌，看了设计院介绍后，他认真分析这个行业后，觉得干这个很有前途，于是重新振作起来。回到东京后，中田修成立了一个规模很小的设计院，取名叫东京设计院，专门为企业设计新颖的产品和促销方案，相当于现在的点子大王或企业咨询师。由于业务适销对路及中田修对事业的一丝不苟，东京设计院逐渐成为日本一流的设计研究院。后来，中田修以东京设计院为根据地，不断拓展业务范围，成立了日本综合经营企业集团。中田修这个曾经几次寻短见的年轻人，终于靠自己的认真劲儿成为一个受人尊敬的知名企业集团总裁。

“一分耕耘，一分收获。”在这个注重收获的年代里，你必须要付出你的认真态度，要么不做，要做就要做最好的，在这一点上你不必怀疑。成为做人做事的佼佼者，只要肯做，谁都可以做到。

7. 学会放松，远离疲劳

科学家们通过研究发现一个让人难以置信的事实：单纯使用脑力不会使人感到疲倦。当抽取流过活动中的脑细胞的血液进行





化验时，没有丝毫疲劳的迹象。与此相反，如果抽取正在从事体力劳动的工人的血液样本，却发现里面都是“疲劳毒素”，科学家们于是得出结论，正是这些“疲劳毒素”使人产生了疲倦现象。

从中我们可以得出这样一个结论：仅仅劳心的工作，并不会让人感到疲倦。这是多么令人不可思议的事情啊！

我们不禁要问：那些导致我们感到疲倦的“疲劳毒素”到底是些什么东西呢？

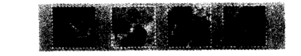
英国著名的心理学家哈特·菲尔德在他的《权力心理学》一书中写道：“我们所感到的疲劳绝大部分源于精神因素的影响。纯粹因生理消耗引起的疲劳是几乎没有的。”

美国著名的精神病理学家布利尔更加肯定地宣称：“健康状况良好而常坐着工作的人，他们的疲劳全都是由于心理因素，或是我们所说的情绪因素的影响。”

那些影响到经常伏案工作的人，使他们感到疲劳的心理因素到底是什么呢？快乐？满足？当然不是！而是厌烦、不满，一种不受欢迎的无用的感觉、焦虑、忧愁等。这些负面的情绪因素会消耗掉这些长期坐着的工作人员的精力，使他们免疫力下降，易患感冒、精力衰退，每天昏昏沉沉地回家。不错，这些负面的情绪在体内制造的紧张是使我们觉得疲惫不堪的一个十分重要的原因。

很多人寿保险公司都有这样的宣传小册子，上面写着：忧虑、紧张、心烦意乱是导致疲劳的主要原因，而我们却常常误以为是身体或精神的操劳引起的——记住，紧绷的肌肉本身就是在工作。所以，放松自己吧！把所有的精力投入到最重要的事情当中。

现在，请你暂且停下手头的事情，自己检查一下。当你念到这句话的时候，是不是正对着书本愁眉不展？你是不是觉得两眼间的肌肉紧缩起来？你是不是很轻松地坐在椅子上？还是耸起双





肩？你脸上的肌肉紧不紧张？除非你的全身像只太阳底下睡觉的懒猫一样松弛，否则你现在就是正在制造精神和肌肉的紧张，也就是在制造疲劳！

很多由紧张所产生的疲劳，都是自己无形中制造的。中国有句名言"累即心累"，说的就是这个道理。

那么解除疲劳有什么方法？放松！放松！再放松！要学会随时随地让自己放松！

接下来我们应该如何放松自己呢？你应该从肌肉开始放松。为了说得仔细一点，我们假定由眼睛开始，先把这一段文字读完，然后向后靠，闭上眼睛默不出声地对你的眼睛说："放松，放松，别皱眉头，别皱眉头，放松，放松……"你不停地慢慢地重复约一分钟。

现在，你是不是发现肌肉开始放松了呢？是不是有眼前一亮，精神大振的感觉？没错，虽然这看起来令人不可思议，但就在刚才经过的一分钟里，你已领悟到了自我放松的奥妙。这种方法可类推用于头部、颈部、脸上的肌肉、双肩直至整个身体。的确，放松对经常伏案工作的人员尤为需要。芝加哥大学的艾德蒙·亚格布森博士说：如果一个人能完全放松眼部肌肉，他就能忘掉一切烦恼了！其主要原因就是，眼睛消耗的能量为全身神经消耗能量的四分之一。许多视力颇佳的人常常感觉"眼睛疲劳"而导致视力减退，是因为他们使眼部产生了紧张的反应所致。

著名女作家鲍姆说，她小时候碰到一位老人，教了她一生中最重要的一课。那时，她摔跤伤了膝部和腕部，有个老人把她扶起。这位老人当过马戏班的小丑，他一面帮她拍掉身上的灰土，一面说："你之所以会受伤，是因为你不懂得怎样放松自己，你要把自己当成一只旧袜子一样松弛，过来，我教你怎么做。"

那个老人教鲍姆和其他小孩子怎样跑，怎样跳、怎样翻跟斗。他不停地强调："把自己想象成一双松垮垮的旧袜子，你就一定会放松下来！"



其实，不必费力要求自己放松下来，你完全可以随时随地放松自己，口里不断重复："放松……放松……再放松……，你可以感到一种活力在体内升腾，传遍全身，你会觉得自己已没了压力和紧张感，变得像孩子般自由自在，像小鸟般轻松自如。

下面有四个建议，可以帮助你学习如何放松自己：

①在自己的案头摆一盆散发着香味的鲜花。

②改变不良的工作习惯，工作尽量采用舒适的姿势。记住，身体的紧张会导致腰酸背疼和精神疲劳。

③每天自我省察四五次。并且自问："我做事有没有讲求效率？有没有让肌肉做没必要的操劳？"这样会让自己培养一种自我放松的习惯。

④每天晚上再做一次总的回顾。问问自己："我感觉有多累？如果我觉得累，那不是因为操心的缘故，而是我工作的方法不对。"丹尼尔·乔斯林说过："我不以自己疲倦的程度去衡量工作绩效，而是看我有多不疲倦。"他说："当一天过完而我感到特别疲倦时，或者是感觉我的精神特别疲乏的时候，我就知道这一天在工作的质与量上都做得不够。"如果全世界的人都懂得这个道理，那么，因过度紧张所导致的高血压或忧郁症的死亡率就会迅速下降，精神病院和疗养院也就不再人满为患了。

消除或者说是避免疲劳的另一个好方法就是喜欢上你现在所做的工作。下面让我们看看艾丽丝的例子。

艾丽丝是位公司职员，一天，她回家时显得疲惫不堪有气无力，不想吃饭，只想上床睡觉。突然，电话铃响了，是男朋友打电话来邀她去跳舞！艾丽丝的眼睛一亮，整个人变得兴奋起来。她冲上楼，换好衣服兴冲冲地跑了出去，一直到凌晨三点才回家。她看起来没有一丝倦意，竟然因兴奋过度而难以入梦。

艾丽丝前后两种完全不同的表现足以说明：心理的劳累比生理上的操劳更易使人产生疲倦。几年前，乔瑟夫·博马克博士在《心理学档案》上发表了一篇实验报告，阐述了对当前事务的乏



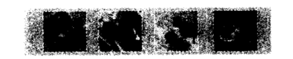
味是如何导致疲劳的。他让几个学生做一系列单调乏味的试验，结果学生们都感到不耐烦，并且有人抱怨头痛、眼睛疲劳、坐立不安，有些人甚至觉得胃里难受。难道这些都是“想像”出来的？当然不是。这些学生还做了新陈代谢的检测，检测结果表明：当人们感到疲倦的时候，身体中氧的消耗量明显降低。而当工作较为有趣和富有吸引力时，身体新陈代谢就会加快。

据此可以得出一个结论：我们的疲劳往往是由忧虑、挫折、不满等心理因素造成的，而不是由于工作。假如你从事的是脑力工作，使你疲劳的原因可能是你没有做完的工作量，并不是因为已经完成的工作量，往往正是因为没有完成的工作的压力带给我们焦虑、挫折感，最终导致我们疲惫不堪。

《演戏船》里有一句颇有哲理味道的插曲：“能够做自己乐意做的事，这种人是幸运的。”是的，这种人总是有更多的活力，更多的快乐，而又没有忧虑的疲劳。有兴趣就有活力，要知道，和爱唠叨的人同行一小段路要比和知心好友同行十英里还要累人呢！

下面是速记员茉莉小姐就这一问题讲述她的感受。她说道：

“我的办公室里有四位速记员，一天，某部门的助理非得要我把一封长信重新打一遍，我不愿意。我对他说，不用重打，只要把错别字改正过来就行了，他却说，如果我不做，他就找别人去做！我真气急了，不得不重新打一遍，因为我担心别人会趁机取代这个职位，而我自己又需要这职位，为了让自己好过些，我只好假装自己喜欢工作——这样一想，出乎我意料之外的是，我真的开始有点喜欢它了。我也发现，一旦我喜欢自己的工作，效率就会提高。所以现在我很少需要加班。这种新的积极的工作态度，使大家认为我是个优秀职员。后来，某部门主管需要一名私人秘书，就选上了我——因为他说，我总是充满热情地去做额外的工作！这种心态的改变所产生的奇妙的力量，实在是我一生中最重要的大发现，也确确实实奇妙无比！”



著名的广播新闻分析家卡腾本年轻时曾有一段成功的推销经历。他虽不懂法语，却能将一种立体幻灯机成功地在法国推广。卡腾本曾对渴望成功的青年人说道："我们常常觉得运动对身体很重要，以致还没睡醒就起床到处活动。但是，我们更需要的是精神、心智上的运动，以便促使我们将成功的计划付诸行动。所以，每天不妨给自己说些鼓舞信心的话。"

这话听起来是不是让人觉得好笑、肤浅，或是幼稚？一点也不！其实，这在心理学上是绝对正确的。

每天常常跟自己交谈，可以引导我们思考什么是勇气和幸福，什么是平安和力量；每天跟自己谈些充满感激的事，这样，你心灵的天空就会无比广阔，溢满欢乐。

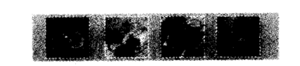
你现在学会放松了吗？感觉到放松了吗？不要想的太多，只需慢慢地按照上面提到的方法去做，慢慢地体会，不要急于求成，当你发现这些使你受益无穷时，也就是你远离疲劳，快乐健康的时候，也是你散发着迷人魅力的时候。

8. 过分认真适得其反

中国人办事，讲究恰如其分，恰到好处，正如《菜根谭》所言："文章做到极处，无有他奇，只是恰好；人品做到极处，无有他异，只是本然。"有时候，过分认真或专注于一件事情，我们会得到相反的结果。

IMG 有一位精力旺盛的女业务代表，负责在高尔夫球及网球场上的新人当中，发掘明日之星。美国西海岸有位年轻网球选手，特别受她重视，她决定延揽对方加盟本公司。

从此，纵使每天在纽约的办公室要忙上 12 个小时，她依然不忘时时打电话到加州，关心这位选手受训的情况。他到欧洲比





赛时，也会趁着出差之便，抽空去探望探望，为他打理一切。有好几次，她居然连续一周都未合眼，忙着飞来飞去，追踪这个选手的进步状况，偏偏手头还有一大堆积压已久的报告。

一次那位年轻选手参加法国公开赛。按原订日程，这位女业务代表不需出席这项比赛，但是她说服主管，为了保持与那位年轻选手的关系，她应该到场。主管勉强答应，但条件是，她得在出发前把一些紧急公务处理完毕。结果她又是几个晚上没合眼。

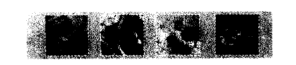
抵达巴黎的当日，在一个为选手、新闻界与特别来宾举行的晚宴上，她依旧盯着位美国选手，并且像个称职的女主人，时时为他引见一些要人。当时是瑞典网球名将柏格独领风骚的年代，他刚好是他们的客户，又是那名年轻选手的偶像，自然地就介绍他俩认识，柏格正在房间一角与一些欧洲体育记者闲聊，她与年轻选手迎上前去。对方望向这边时，她说："柏格，容我介绍这位……"天哪！她居然忘了自己最得意的这位球员的姓名！

后来，那位年轻选手成了世界名将，但他与 IMG 再也没有关系。

这位女业务代表的确令人钦佩，如果运气好，碰上一个懂事的小伙子，她的失误也不是什么大的失误，因为在那种情况下，只要小伙子自我介绍一下就没什么问题了，不计较，同样也没有什么事。但她这样不顾一切认真工作，对服务对象过于关注，则总会造成这样那样的错误。

日本作家川端康成自获诺贝尔奖之后，受盛名之累，常被官方、民间，包括电视广告商人等等拉着去做这做那。文人难免天真，不擅应酬，心慈面软，不会推托；做事又过于认真，不懂敷衍，于是陷入忙乱的俗事重围，不知如何解脱，终于自杀，了此一生。报载，川端临终前，曾为筹措笔会经费而心力交瘁，情绪十分低落，这可能是促使他厌世自杀的原因之一。

固然，对一位作家来说，能获得诺贝尔奖，这口井已经算是凿得够深了。但如果他不被卷入使他厌倦不堪的琐事，而能依然



宁静度日，以他东方式的丰富的智慧，或许会有更具哲理的创作留传于世。

常有人叹息生活忙乱，负担沉重。

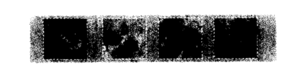
当然，人生有许多推不开的负担，但是，在这些负担中，有很多是没有必要的，由于人太奢求，太求全或太急切反而使自己顾此失彼。

不要因为自己常被人拉去做这做那，就以为这是表现自己才干或拓展事业的大好机会。一个人的精力有限，时间有限，“能者多劳”，是对于有才干人的赞誉，却也是对他的一种悲悯。在有生之年，把握自己真正的志趣与才能所在，专一地做下去，才能有所成就。

在今日中国的父母与子女之间，经常发生这样的悲剧——父母对子女的过分关注反而引起子女的怨恨与不满，这不能不让人反思，做事还是恰如其分的好。

9. 寻找工作的乐趣而不是痛苦

把工作想成是件趣事、乐事，会使你的工作变得不再那么令人乏味。上司喜欢下属对工作充满激情，那样才会为他赚更多的钱，不管上司想得到什么，我们只需考虑对工作充满乐趣能为我们带来什么就够了。记住，你一天大部分时间都在工作上，如果你不能学会在工作中寻找乐趣，可能也很难从别处得到。假如你遭遇一些烦恼甚至痛苦的事。比如：上班堵车，匆匆赶到公司，同事都在埋头工作，经理用狐疑的眼光审视你；企划做得不好，被上司不留情地批评；点子被同事偷了，同事偷着乐，你却不知所措，拿不定主意是跟对方大闹一番，还是找老板评理去……你似乎很有理由地问：被这些事情纠缠着，能快乐得起来吗？





如果你的眼光只关注这些事情，你肯定是很难快乐起来的。你之所以不快乐，就是因为没有去关注那些快乐的事，去挖掘那些让你快乐的事。

加拿大广播公司曾经制作过一个以“快乐”为主题的电视节目，这个电视节目一共采访了40个国家、数百位快乐的人，得到了下列结论：

（1）想要快乐，不需要富有、名气与美丽；

（2）快乐的人要具备肯定自己、不怕挫折、醉心工作、顺其自然、通情达理、继往开来六项特质；

（3）长期的快乐与外在条件（财富、地位、权势、美貌等）无关。

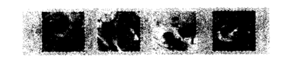
由此可见，能否快乐在于你的心态。快乐需要在工作中去发现，去寻找。

在西雅图有一个闻名遐迩的派克鱼摊，那里有洋溢着快乐的“飞鱼”表演，那里是快乐的天堂！

西雅图的这个市场与一般开放式的传统市场没什么两样，既感觉不出它已经有近百年的历史，也看不出什么特别之处。

但是，只要你走进市场，你很快就会看见在市场的尽头聚集了一群人，老远就可以听到他们的喊叫。走近一看，你会发现大家像是看街头表演似的，一圈又一圈地围着几个穿着亮橘色的塑胶背带裤的年轻小伙子观看。其中一个小伙子从旁边的鱼摊上拿起一条鲑鱼，转身就朝柜台一丢，中气十足地高声喊：“鲑鱼飞到威斯康辛！”柜台里的人敏捷地接住鱼，也大喊：“鲑鱼飞到威斯康辛！”他刚大声喊完，鱼就包好了，顾客开心地接过“飞鱼”在围观群众的欢呼中满意地离去。尽管海风越吹越冷，但是这个鱼摊总是被人潮与笑声围得暖烘烘的。

派克鱼摊的老板约翰·横山是日裔美国人，因为以前的鱼摊老板不想经营了，25岁时横山才接手鱼摊开始经营。横山并不喜欢卖鱼，他只是想多赚钱，鱼摊经营得不错，于是他在另一边



开了一家批发店。但是十个月后，批发生意就垮了，甚至拖得鱼摊也濒临破产的边缘。横山就召集鱼摊的伙计开会讨论未来怎样经营。一个小伙子提议“做举世闻名的鱼贩”。在实践过程中，他们发现快乐对顾客和自己都很重要，顾客因为快乐而喜欢来鱼摊买鱼，自己快乐则使工作更有效率，于是他们创造了“飞鱼表演”，在工作中寻找到了快乐！

快乐使派克鱼摊一举成名，不断有企业向派克鱼摊取经，横山也与顾问柏奎斯特合组了一家未来企业顾问公司，带着伙计到企业授课，当然，派克鱼摊的生意也逐渐好转。“现在的营业额比 12 年前多了五倍。”横山骄傲地说。

派克鱼摊的故事被拍成教学录像带、翻译成 17 国语言，成为美国《财富杂志》500 家大企业的训练教材，同名书籍《如鱼得水》登上畅销书排行榜。而且你只要在摊旁一站，就会发现身旁有明尼苏达、迈阿密，甚至开车来的外地客，带着相机或摄影机，等着拍摄派克鱼摊的“招牌产品”——飞鱼表演。

派克鱼摊的故事带给我们如下启示：

第一，快乐需要去发现，去寻找。

快乐不是等来的，快乐需要你自己去发现，去寻找。只有积极发现快乐的人，才会享受到快乐。

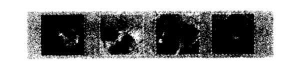
第二，因为我选择要快乐，所以我快乐。

心理学家加贝尔认为：“快乐纯粹是内在的，它不是由于客体，而是由于观念、思想和态度而产生的。不论环境如何，个人的活动能够发展和指导这些观念、思想和态度。”

所以，能否快乐在于你个人的选择。不管你处在什么样的环境，不管你的心情坏到什么程度，只有选择快乐，你才会去发现和寻找快乐，并在工作中享受到乐趣。

第三，快乐心情能提高工作质量，所以要选择快乐。

快乐心情会提高你的办事效率，让你在不知不觉中就完成了一件工作。快乐心情能活跃你的思维，让你产生灵感，想出许多





解决问题的奇思妙想，从而使你的工作质量得到迅速提高。

时时提醒自己，对工作充满乐趣，这不仅能使你得到快乐，远离疲劳，从长远来看，还可能使你得到重用的机会。

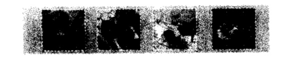
10. 享受认真做事带来的快乐

快乐并非要通过哈哈大笑来感知，也并非要你海底捞针般苦苦去寻找，其实，快乐就在你身旁，只怕你想不到，做不到。如果你愿意去感知，你会发现，做事认真便是一种快乐。

谭旭霞从日本留学回来后选择了自己创业，创办了自己的广告设计公司，作为总经理的她深知人力资源的重要性："人是公司的根本，否则单凭我一个人的力量，公司绝不会走到今天。"她坦言自己在招聘员工时，一个重要的原则就是看他们是否富有责任心："这也是做人的一个基本素质，无论做什么事情，都是'态度决定一切'。"

一件在创业之前在原单位遇到的事情让她记忆犹新：那时，她们公司同时招进两个新员工李晓和任飞，都是做销售。李晓以前在几家不同行业、不同类型的公司工作过，所有与他共事过的人，对他的评价都是聪明、谈判能力强、口才好，但是工作不够认真，有点散漫。任飞之前没有做过销售，与李晓相比，他显得才智平平、凡事规规矩矩。

李晓在公司工作几个月内迅速拉来了几个大客户，而任飞由于没做过销售，同时行业资源不多，销售额明显比李晓少。但是当李晓迅速在公司站稳脚跟后，对于继续开拓客户却不怎么在乎，工作中经常抱着无所谓的态度，而任飞则始终保持着积极的心态来积极开拓客户资源，了解客户需求，同时很认真地对待每一件事情，渐渐地，他的认真态度和处事的成熟得体，逐渐被公



司上下所认可。

一年过去了，任飞手中的客户资源越来越多：尤其是原来李晓的几个大客户慢慢地转向任飞。一年后任飞被提拔为区域经理，成为李晓的直接上司。李晓向老板提出质疑，但是老板给出的理由相当简单：市场上不缺少人才，缺的是认真做事的人。

这件事情对她后来的创业影响深远，现在，她对公司人力资源的负责人提出要求，在招聘时，首要的原则就是要看对方是否具有责任心，这已经成了公司选人的最主要条件。“人就像五个手指头不一样齐，不同的人会有不同的特质。如果有李晓这样的人，我也会引进，但是我会采取‘分而治之’的办法，正确地引导他们，发挥各自的特点。其实就李晓而言，如果能正确地引导他，他也会是公司的一名得力干将。”

任飞和谭旭霞都是认真做事的人，他们都会在认真中体会到工作带给他们的快乐。是的，快乐是靠人发觉的：或许就是任飞当上经理的那一刻，或许就是谭旭霞明白管理员工的那一刹。总之，如果你用心去发现，你会让快乐与工作合一。

第五章



大与小的融合：胆大心细使你成为做人做事的最后赢家

“胆大不吃亏”、“该出手时就出手”、“不到黄河心不死”等等都说明了大胆已成为当今社会优秀人士必备的品性，胆大的人在当今竞争激烈的社会大环境下获得成功的机遇往往比平常人多得多。细心是理性之标牌。只有时刻提醒自己，才会加倍小心，才会少走弯路，到达“目的地”。大胆和心细亲如两个相爱的人，关系如胶似膝，只有兼顾两者，才会在生存的竞技场上让两者迸发出威力无比的力量来。

1. 敢说话必然机会多

敢说该说的话是胆子大的表现之一。

在机遇来临时，是最需要表现自我的时候，敢说话会助你一臂之力。现在，几乎所有的单位在录用时都有面试一项程序。面试的内容非常广泛，但说到底敢说话是最为重要的，得体而不俗的谈话不仅映射出一个人的思想素质，而且还会弥补你的某些不足，从而在众人之中脱颖而出。有些时候，面试的成功决定了你一生的命运，成为事业的转折点。许多人就是凭着其出色的面试表现，击败对手的。

当今社会是一个竞争的社会、商业的社会，不必花费太多的心思定义它的性质特点，评价它的优劣曲直，你就尽快地投入和适应它吧。一位年轻的学生讲了自己的亲身体会：

作为学生，他最害怕的是课堂上回答问题，而且他发现周围的同学也和他一样。每次上课的时候，当教授提问时，他们总是习惯把头低下去，生怕教授的眼光扫到自己。

一次外语课上，一位来自商业银行的专家做讲演。做讲演的人总是希望有人配合自己的，于是专家问教室内有多少学经济的同学，可是没有一个人响应。但他知道，他们当中很多人包括他自己都是学习经济的，可是出于怕被提问的原因，大家都沉默着。专家苦笑了一下，说，我先暂停一下，讲个故事给你们听。

“我刚到美国读书的时候，在大学里经常有讲座，每次都是请华尔街或跨国公司的高级管理人员来演讲。每次开讲前，我发现一个有趣的现象，我周围的同学总是拿一张硬纸，中间对折一下，用极其耀眼的颜色的笔大大地用粗体写上自己的名字，然后



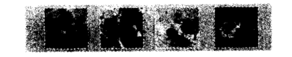


放在座位上。于是当讲演者需要听者响应时，他就可以直接看名字叫人。

“我不解，便问前面的同学。他笑着告诉我，讲演的人都是一流的人物，他们就意味着机会。当你的回答令他满意或者吃惊时，很有可能就暗示着他会给你提供更多的机会。这是一个很简单的道理。”

“事实也如此，我确实看到我周围的几个同学因为出色的见解得以到一流的公司供职。这件事对我影响很大，机会不会自动找到你，你必须不断地给自己制造机遇，吸引别人的关注才有可能寻找到机会。我发现中国学生在这方面实在是不能令人满意，他们太过含蓄或者说是怯懦，他们不习惯让别人看到自己，或许这样你会过得很轻松，但是你绝不会得到更大的成功。我想你们中的每个人都会有凌云壮志，但是你的第一步必须是找到赏识你的人，这对沉默的人是非常困难的。”专家的话结束后，有人笑了，有人不屑一顾。但是他明显看到有更多的同学举起了手或做一些暗示：我可以回答。

我们每个人都是一种有限的存在，都只是茫茫人海中之一粟，有很多事情是我们所无法决定的，我们无法选择我们的出身、我们的国家、我们的环境、我们的领导、我们的同事，我们也不知什么时候什么地方会有人帮助我们或阻碍我们，但是有一点我们可以做主可以选择的，那就是我们对生活的态度，我们可以不断地奋进努力提高自己。因而我们所能做的就是这些，有这些也就足矣！成功之路千万条，最根本的就是这一条、这一点。除了你自己谁也不能代替你拯救你，同样，除了你自己谁也不能打垮你战胜你，命运的真正主人就是你自己。外因固然不能否认不能放弃，但外因也只有通过内因才能起作用。一个十分重视内因的人是不会放过任何有利因素的，反之，对自己都没有信心，自己也没有什么才能，机会再多又有什么用处呢？能怨天尤人、



自怨自艾吗？人生中，最大之忌就是自己的怯懦无能，这也是古今中外无数事实证明了的真理！

放大你的胆子，大声说出你的想法，勇敢地表现你的优秀——机会就在其中。

2. 心细如发才能做成他人做不到的事

与胆子大相对应，心思细密也是成事的必备要素。

我们都知道唐朝大诗人杜牧，他在 31 岁时供职于淮南节度使牛僧孺的幕下，担任掌书记一职。节度使是一个大区的最高军事行政长官，又称藩镇，掌书记相当于秘书长，其地位相当重要，公务自然也十分繁忙。

扬州地处运河与长江交汇之处，水陆交通十分发达，国内外商贾云集，百货充斥，人口众多，市井纵横，是唐代第一繁华的商业大都市，也是追逐声色的佳地。每到夜晚，长街闹市，大道通衢，红灯星列，艳帜高扬，酒肆人出人进，娼楼歌起舞落，恍若人间仙境。杜牧是个文人，风流倜傥，在公务之外，惟以饮宴游乐为好，每晚换了便服，出入于歌楼舞榭，殆无虚日。好在唐代社会开放，谁也不怎么计较这些小节。尤其难得的是，杜牧的顶头上司牛僧孺，十分照顾这个才华横溢的下级，担心他在那种五方杂处、人员混杂的地方，个人安全方面会发生点什么意外，便派了 30 名士卒，也身着便服，跟随杜牧，暗中保护他，而杜牧自始至终也不知道这件事，还以为他的眠花宿柳之事，无人知晓。几年以后，他调往长安出任监察御史，牛僧孺为他饯行，席上，牛僧孺告诫说："足下气概豪迈，前程自然十分远大，我只担心你在感情方面不够节制，可能会影响你身体的健康。"杜回



答说："我生活十分检点，不至于让大人多虑。"牛僧孺笑了笑，也不说什么，立即让侍女取出一个小书匣，当面打开，里面全是巡逻街道士卒的密报，有上百份，记的都是："某晚，杜书记至某家，无恙。""某晚，杜书记至某家赴宴。"杜牧不禁大为惭愧，对牛僧孺感激不已。

但是如果因此将杜牧仅仅看成是一个不知检点的无行文人，就大错特错了。他出身于名门望族，他的远祖杜预，是西晋著名的政治家、军事家，又是研究《左传》的专家，人称"杜武库"；其祖父杜佑，官至宰相，不仅政绩卓异，在学术上也卓有建树，他所撰写的《通典》，是中国典章制度史的名著，为后世治史者所必读。杜牧继承了家族的传统，他自幼关心国家大事，好言兵法。他生活在一个多难的时代，帝王软弱，大臣纷争，宦官专权，藩镇跋扈。他每每对国事痛心疾首，就在他在扬州追逐风月的同时，他还写了一篇论藩镇的危害及应对之策的政论文《罪言》，他在文章的开头便说："国家大事，牧不当官，言之实有罪，故作《罪言》。"他对时局的分析，鞭辟入里，当时人们就认为他有"王佐之才"。虽然由于主客观种种条件的限制，杜牧在政治上没有更大的作为，但他在文学上的贡献却是不可磨灭的。如果当时牛僧孺因杜牧的不检点而对他痛加抑制，也许，我们今天就不会有这位可爱的诗人了。

其实，这里最难得的还是牛僧孺关心杜牧的那一份细心，有这份细心才有照顾的悉心，才让一位旷世诗才在无微不至的关照中发出异彩。就牛僧孺个人来说，也正是这份细心成就了他爱才、护才的美名。可以说，没有胆大的素质，牛氏不可能成为一方统帅，而没有心细的素质，他也不可能在环境复杂的"领导岗位"上有所建树。

在世界上，让人满意可以说是一件最难的事。中国的父母，那么全心全意地为自己的孩子服务，又有多少孩子为此感到满意



呢？因此，把服务搞好，不但功夫要下到“家”，而且要下到一些细微处。沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿在这方面称得上一个典范人物。

沃尔玛的基本经营思想只有两句话：“低价销售、保证满意”。山姆·沃尔顿说，他在第一家沃尔玛商店标牌上写下的“保证满意”，是“一个最重要的词”，“它们造就了所有的这一切变化”。

“保证满意”包括“低价销售”等很多内容，其中有两个有趣但也值得人们认真思考的细节。

一个细节是：山姆教导员工说：“当顾客走到距离你10英尺的范围内时，你要温和地看着顾客的眼睛，鼓励他向你咨询和求助。”这一条被概括为“10英尺态度”，成为沃尔玛的员工准则。

另一个细节也是山姆的一句名言：“请对顾客露出你的八颗牙。”在山姆看来，只有微笑到露出八颗牙的程度，才称得上是合格的“微笑服务”。

这两个细节显然是山姆经过反复试验后总结出来的经验，他们，特别是露出八颗牙，不一定适合于每个地区和每一个人，但这种认真的态度和讲究准确性的科学精神则是具有普遍意义的。

正是由于沃尔玛的创始人对服务质量如此重视，不忽略小节，注重细微处，才使沃尔玛建立了一系列很有影响的企业文化。

做任何事情时如果都能发挥“八颗牙微笑”似的细心精神，还有什么做不好的呢？



3. 要细心地关注他人的意图

很多人的成功是由在细微处下功夫得到的。在表述你的意见或计划前，或是趁对方没有说出之前，或是在对方尚未自觉感到需要之前，就预先设法迎合他，设身处地去预测别人的情况，然后想出对付他们的好方法。这是做事的至妙一招。

约翰·华纳23岁时，在费城第六街与菜市街交接处开了一家商店，这是他有生以来开的第一家店。大家都认为在几个月之内，这家店一定会破产倒闭的。

他从14岁给别人送报起，就开始积攒钱财。但他的积蓄只够和他的合伙人购办店内摆设的商品。所以，在一般人看来，约翰·华纳的资金实在是有点少，更值得一提的是，当时正赶上国家经济萧条又面临内乱。

然而，不可思议的是，他竟取得了巨大的成就。现在，我们都知道华纳已成为美国著名商人之一。那么，他究竟有什么过人之处，在大家普遍不看好的经济低谷中，能取得惊人的成就呢？

据说，开业之初，他就抛弃了过去那种不足为奇的商业手段，而运用了一种使人备感新颖的商业方法。之后，他发明了一种又一种全新的商业方案，几乎每次革新都受到攻击，然而，他最终引领了当时的整个营业制度。

其实，他的方法很简单：他只是一直尽力从细节处去寻找使顾客满意的新方法。他永远地怀有一份心思，那就是不断地研究顾客们的心理。

研究顾客心理，这是华纳成功经营的策略。即使到如今，他的铺子已扩展到像一座百货迷宫了，我们仍旧可以发现：他每天





总要抽出一段时间在自己的百货店里巡视一番，他甚至还亲自去接待一些顾客，整理一些货物，倾听人们对他的商店的意见和建议。

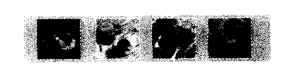
和约翰·华纳一样，地产富豪查尔斯·巴诺也费尽心思去揣测别人的需要。

纽约的巴诺博士和他的兄弟最初只有不到4000美元的资本，但经过一番拼搏之后，他终于成了地产巨商。他成功的秘密可以说，大部分都要归功于他不厌其烦地听取人们对于厅堂、门窗及房屋朝向等等琐碎问题的意见，正是在这些意见的启发之下，他对旧式套间狭长的客厅和黯淡的起居室进行改造，设计并构建了一座美观、实用的现代公寓。现代公寓不仅设备先进齐全，而且居住起来十分舒服方便。他终于建成一所打破一切华丽与昂贵记录的大公寓，就是纽约著名的派克路270号的那座房子。巴诺自然也从该项目中收益颇多。

从那一次冒险开始，巴诺博士就想出了一个策略：他自己去租住自己的公寓，以便由此了解顾客们的真正需要。他也像华纳一样，首先去研究顾客的需要。这样，他就能够处处赶在他的顾客前头——在他们感觉到有什么需要之前，他就已经把方便提供给他们了。

有了这份细心，有了这种对他人意图的倾心关注，怎么可能不被顾客所接受呢?

当爱德华·伊文思在36岁那年完全失败了之后，他不仅倾家荡产，还负了1.6万美元的债务。但随后他却很快去找了一个推销员的职业，每天只拿几美元的薪水。后来在几个月之内，他就奠定了一个6000万美元的汽车工业的营业基础，很快地变成了一个名副其实的大资本家。当时，他所负责销售的货物是一种运载汽车用的木板。在做了一段时间的推销员之后，他积攒了一些资金。





不久，他决定以他的这些资金做本钱创业，于是便去研究别人究竟需要些什么。

他高兴地发现：汽车制造商似乎真的需要这种木板，但是他们关于运载汽车的整个问题究竟是怎样解决的？他们究竟需要些什么尚未发明出来的更实用的东西呢？

于是伊文思去租赁了几辆卡车，买了几部旧汽车和一些运载设备所需零件的样品，还有各种不同的木材样品，然后他借来了许多器械。以后的好几个星期里，他整日忙个不停，装了又拆，拆了又装，开着破旧的汽车一遍又一遍地做实验，在路上压出了数不清的胎迹，甚至一再发生撞车事故。

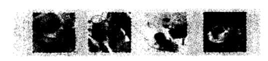
最后，试验终于成功了。他不但发明了一种较好的木板，而且发明了一种使汽车能更安全、更廉价、更快捷地装载重物的方法。

此后，伊文思就常常对他的顾客说："我还有一些比木板更好的东西想卖给你。"

现在，他是伊文思自动运载公司的总经理了。他的公司专门将运载设备卖给国内许多大汽车制造厂。

从中，我们可以看出伊文思的聪明之处，在于他并不只是把别人曾经需要的东西提供给他们，他还要为人们发明创造出一种新的需要来。

被誉为"东方最伟大的人寿保险专家之一"的吉尔·布莱克曾受那些小政客的启发而留心运用于自己的保险事业。他发现这种人常常热衷于提出反对意见，虽然这未必会有什么好处，他们还是喜欢屡屡发问，因此他就注意到他在顾客们那里碰到的潜在的习惯性的反对意见了。他说："大人物很少发问，但这并不是说他没有疑问，事实上，他的问题与平常人一样多，只不过他把这种意见隐藏在心里罢了。所以，虽然他并不发问，但我们得设法使他满意才行。"



所以，无论别人是否表示他的反对意见，倘若我们不关心他的感受，我们就很容易失败。如果有可能的话，我们应当尽量预先料想到这种潜在的反对或不满，而想好对付的措施，这能为我们成功做事打下良好的基础。

一个曾经在一家普通的铁路商店里打工，一小时才挣几美分的伙计，后来竟一跃成为美国最大的汽车制造商之一的克莱斯勒，可谓创造了汽车史上的奇迹。

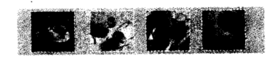
他究竟使用了什么方法，使得他的汽车一下子就博得全国那么多人的喜欢，以至于在美国畅销起来呢?

他曾经讲述过自己的一个简单的方法，这是任何一个管理者都能用得着的妙计。他说："像我们这种完全依靠客户的满意度来发展自己事业的人，不妨把所有的客户都设想成一个人，从各方面来研究他的需要，这无疑是一个最好的方法。如果某一个人和他对我们的看法、观点与我们的永久利益有着密切的关系，那么，在赢得这个客户的满意上采取严肃的态度是很重要的。"

"把整个的营业对象设想为一个人，这一点没有什么夸张的意味。这在相当长的时间内可能决定着你的整个事业的命运。严格地说，这不是事关一个人满意与否的问题，而是与你的所有客户都密切相关的问题。"

从他自身的讲述中，我们可以知道，克莱斯勒的成功在于他深谙顾客心理，懂得怎样研究他的客户的兴趣和需求：他挑选一个典型的顾客做对象，然后，就以他的观点、虚荣心、道德意识、习惯去设计所需的汽车，并去校正自己的工作和推销政策。

"商业界充满了许多看起来似乎很有才干的年轻人，他们辛勤地工作着。他们热爱自己的事业，为公司的发展热心地尽着力。他们的勤奋和忠诚使得他们做了主管或领班。但是，他们的前程却似乎永远停止于此了。为什么呢?我相信，最根本的原因就是，他们对于许多问题，总是按照他们自己所熟悉的那一小部





分业务的运营思路去解决，而不是从整个公司的经营理念及老板的立场出发去解决。他们从来不会替坐在宽大的写字台背后的老板设想一下：‘他心里想怎样做呢？他是怎样看待这个人的？如果我处在他的位置上，那么，我应当怎样去处理这件事情？’”

从前做过报童，而后来成了美国国际公会会长的马修·布拉什也曾说：“在我所曾从事过的许多职业中，使我受益最大的一件事就是，我学会了依照着我的上司的办事习惯去做事。我想在每一件事情、每一个动作上，尽量做得比他要求我的更好。我常常比他更早来到办公室，把他的写字台准备好，为他当日的一切计划做好准备。所以，如果你也想取得事业的成功，就得学会机敏地做事。每走进一次办公室，你的思想最好比你的上司更超前一些，预测到他以后的意图将是怎样的，从而采取必要的行动来表示你头脑的聪慧和办事的机敏。”

然而，在请求升迁这类最关紧事项的时刻，有许多人仍还不注意，或者完全忽略了他们老板的想法和观点。

布拉什又说：“你也许会说，‘我在这里干了好几年了，我想我一定能胜任那份更好的工作。’或者就是，‘我家里添了人口，我希望能增加一点生活费。’又比如‘我给老板每星期加了那么多班，我就不明白为什么不给我加薪呢？’”

“这些话也许能打动老板的同情心，然而，这并不能说明你在工作上有多能干，更不能说明你理应因此拿到更多的薪水，并享受更高的职位。”

对于那些常常能够领会老板意图的人，当他们在要求晋升以前，早就能找到许多可以满足他们愿望的机会了。

一个做事细心的人，是不用刻意为自己谋求好处的，因为好处往往不待他自己发言，就会主动跑过来找他。

查尔斯·施瓦布曾指出许多领袖人物早年在职业生活中所运用的策略：在办事的时候，永远把工作当成自己的分内事。



如果现在的你正面临找工作的情形，这个策略也是适用的。可是多数人却仍旧忽略了这非常重要的一点。一个曾经收到过50万封求职信的实业家摩根对这个策略的印象是颇为深刻的。

他说："差不多每一个失业者所常犯的过错就是不用脑子想问题。差不多可以说一切的人——无论是工程师、普通人还是大学教授、专栏作家——他们很少能从老板的角度出发来考虑问题，而这往往就是他们求职失败的致命根源。"

你要记住，驾驭别人的策略就在于：留心他人意图。

4. 细心关注小事才能做成大事

我们知道，事情都是从一点一滴开始的，但人们总是很难把握好这难以观察的点滴，只有顾全大局，统筹兼顾，事情才会解决好。细心地关注不那么起眼的小事，有时它起着决定性的作用，是你做事成败的转折点。

有一家生产牙膏的公司，产品优良，包装精美，很受消费者喜爱，营业额连续十年递增，每年的增长率都在10%到20%。可是到了第11年，企业业绩停滞下来，第12年、第13年也如此，维持同样的数字。公司总裁召开高级会议，商讨对策。

会上，公司总裁许诺说：谁能想出解决办法，让公司业绩增长，给予10万元重奖。有位年轻经理站出来，递给总裁一张纸条，总裁打开纸条，看完，马上签了一张10万元的支票给这位经理。

那张纸条上只写了一句话：将牙膏管开口扩大一毫米。

消费者每天早晨习惯挤出同样长度的牙膏，牙膏管开口扩大一毫米，每个消费者就多用1毫米宽的牙膏，每天牙膏的消费量





将多出多少呀！

公司立即开始更换包装。一年后，公司的营业额增加了32%。

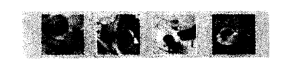
据称，日本的学者、记者和商人们每每纠缠着美国生活中甚至是最细枝末节的信息不放，其态度之顽固几乎到了荒唐的地步。

有一次，一个在由一位美国女教师执教的英语班上学的日本年轻商人，在女教师正讲解过去分词时突然打断并问她是否穿着内衣。这位女教师开始感到很愤怒，但当她看到那位日本学生并没有侮辱她的意图时，心情又平静了下来。通过交谈，女教师才了解到，这个为一家日本大纺织公司工作的青年人，只不过是在进行一个小小的现场调查。

听到这个故事的美国人不约而同地觉得这件事很可笑，有人还为这位日本青年人的行为流露出了一丝轻蔑。但也有人认为，正是这种对美国消费者的爱好、习惯和需要所做的不倦了解——当然一般是在相对来说更科学的基础上组织调查，才使日本工业在美国市场上如此频繁地战胜美国公司。

成功者与失败者之间究竟有多大差别？人与人之间在智力和体力上差异并不是想象中的那么大。很多小事，一个人能做，另外的人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的功夫，决定着完成的质量。台湾首富王永庆就是从细节中找到成功机会的人。

王永庆早年因贫困读不起书，只好去做买卖。1932年，16岁的王永庆从老家来到嘉义开一家米店。当时，小小的嘉义已有米店近30家，竞争非常激烈。当时仅有200元资金的王永庆，只能在一条偏僻的巷子里承租一个很小的铺面。他的米店开办最晚，规模最小，更谈不上知名度了，没有任何优势。在新开张的那段日子里，生意冷冷淡淡，门可罗雀。



当时，一些老字号的米店分别占据了附近大的市场，而王永庆的米店因规模小、资金少，没法做大宗买卖；如果搞零售呢？那些位置好的老字号米店在经营批发的同时，也兼做零售，没有人愿意到他这一地角偏僻的米店买货。王永庆曾背着米挨家挨户去推销，但效果并不理想。

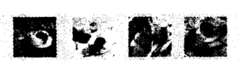
王永庆感觉到要想米店在市场上立足，自己就必须有一些别人没有或做不到的优势才行。仔细考虑之后，王永庆很快从提高米的质量和服务上找到了突破口。

20 世纪 30 年代的台湾，农村还处在手工作业状态，稻谷收割与加工的技术很落后，稻谷收割后都是铺放在马路上晒干，然后脱粒，砂子、小石子之类的杂物很容易掺杂在里面。用户在做米饭之前，都要经过几道淘米的程序，用起来很不方硬，但买卖双方对此都习以为常，不以为怪。

王永庆却细心地从这一司空见惯的现象中找到了出发点。他带领两个弟弟一齐动手，不怕辛苦，不怕麻烦，一点一点地将夹杂在米里的秕糠、砂石之类的杂物捡出来，然后再出售。这样，王永庆米店卖的米质量就要高一个档次，因而深受顾客赞许，米店的生意也日渐兴旺起来。

在提高米质见到效果的同时，王永庆在服务上也更进一步。当时，用户都是自己前来买米，自己运送回家。这对于年轻人来说不算什么，但对于一些上了年纪的老年人，就是一个很大的不便了；而当时年轻人整天忙于生计，且工作时间很长，不方便前来买米，买米的任务只能落到老年人的身上。王永庆注意到这一点，于是打破常规，主动送货上门。这一方便顾客的服务措施，大受顾客欢迎。

当时还没有送货上门一说，增加这一服务项目等于是一项创举。即使是在今天，送货上门充其量是将货物送到客户家里并根据需要放到适合的位置，就算完事。那么，王永庆是怎样做





的呢？

每次给新顾客送米，王永庆都细心记下这户人家米缸的容量，并且问清楚这家有多少人吃饭，有多少大人、多少小孩，每人饭量怎么样，依此推断该户人家下次买米的大概时间，记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到客户家里。

王永庆给顾客送米，还要帮人家将米倒进米缸里。如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸擦干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层，这样，陈米就不至于因存放太久而变质。王永庆这一精细的服务深深感动了不少顾客，赢得了很多回头客。

在送米的过程中，王永庆还了解到，当地居民大多数家庭都以打工为生，生活并不富裕，许多家庭还未到发薪日，就已经囊中羞涩。由于王永庆是主动送货上门的，到收款时，碰到顾客手头紧，一时拿不出钱的，会弄得大家很尴尬。为解决这一问题，王永庆采取按时送米，不即时收钱，而是约定到发薪之日再上门收钱的办法，极大地方便了顾客。

王永庆精细、务实的服务方法，使嘉义人都知道在米市马路尽头的巷子里，有一个卖好米并送货上门的王永庆。有了知名度后，王永庆的生意很快红火起来。这样，经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆便自己办了个碾米厂，在离最繁华热闹的街道不远的临街处租了一处比原来大好几倍的房子，临街的一面用来做铺面，里间用作碾米厂。就这样，王永庆从小小的米店生意开始了他后来问鼎台湾首富的事业。

细节的成功看似偶然，实则孕育着成功的必然。惠普创始人戴维·帕卡德说，“小事成就大事，细节成就完美”。细节并不是孤立存在的，就像浪花展示了大海的美丽，但必须依托于大海才能存在一样，要把重视细节、将大事做细养成一种习惯才行。



5. 以足够的胆量坚持自己的意见

说到胆量，人们很自然地想到只手敢敌四拳的好汉，想到旷野中敢于独行的侠客，其实，另一种胆量更为可贵，那就是在一片反对声中坚持自己的正确意见。

现代社会讲民主，因此，少数服从多数成了理所当然的事。如果这个多数是由知识水准很高的人组成的，当然没有问题。但是，如果这个“少数”组成的是权势人物，那多数人的意见会生效吗？如果这个“多数”的组成分子都是些没知识的（我们这里所说的“知识”，不仅仅指文化知识），那多数人的意见就不一定是正确的。

重要的是对正义与真理的判断，哪边有正义，哪边有真理，哪边就是对的。

假如对方是一位权势人物或邪恶人物，他的行为已经不是什么缺点和过失，而是害国蠹民的罪恶，你不可能当面给他指出，否则你会因此而遭到打击和陷害，而你又不能容忍这些人继续为非作歹，怎么办呢？无计可施，万般无奈，写匿名信，打举报电话未尝不是一种斗争的手段。如果在这种情况下你还坚持着“口不言人过”的做法，只会让奸佞小人高兴，因为他们的奸行便可以被掩盖，罪恶得以继续进行，你没有得罪人，而受害的是国家和百姓。这种人能算是君子吗？不，他们只不过是老好人，甚至是胆小鬼。西方一位哲人认为，邪恶之所以通行无阻，正是因为正义的无所作为。而奸邪对正人君子可从来都是鸡蛋里挑骨头的。

假如有些心怀叵测的人很会蒙骗群众，以“多数”作后盾





而提出无理要求，这样的“多数”就无须服从。在这种情况下，你可能会显得孤立，但这并不可怕，这种孤立必定是暂时的。

某厂有个工人盗取了厂里的木材，数量虽然不是很大，但性质肯定是偷盗。因为这人是木工，平时上上下下找他敲敲打打的人很多，都与他有点交情，于是，便都出来求情，只有厂长坚持要依法处理。

有人就说：“少数服从多数嘛。”厂长理直气壮地说：“厂规是厂里最大多数的人通过的，要服从，就服从这个多数。”

一时间，厂长似乎有点孤立，但时间一长，理解和赞同他的人便越来越多，而偷盗厂内财物的情况也从此大为减少了。

有的人认为，只有照多数人的意见办事才不会把事情闹大，才能和平地收拾局面。其实不然，不讲原则，迁就多数，势必后患无穷。

像我们刚才所说的那件事，如果听了大多数人的意见，不加处理，或轻加处理，不仅厂里的偷盗之风会愈来愈烈，厂规厂纪也将成为一纸空文。届时，厂长威信扫地，这才是真正的孤立呢。

处理问题是如此，实施新规定也是如此。

新的意见和想法一经提出，必定会有反对者。其中有对新意见不甚了解的人，也有为反对而反对的人。一片反对声中，你犹如鹤立鸡群。这种时候，也要学会不怕孤立。

对于不了解的人，要怀着热忱，耐心地向他说明道理，使反对者变成赞成者。对于为反对而反对的人，任你怎么说，恐怕他也是不想接受的，那么就干脆不要寄希望于他的赞同。

真理在握，反对者越多，自信心就要越强，就要越发坚定地为贯彻目标而努力。

有家商店，店面虽然不大，地理位置却相当好，由于经营不善，连年亏损。新经理一上任，便决意整顿。



他制定了一系列规章制度，这一来就结束了营业员们逍遥自在的日子，因此遭到一片反对之声，新经理被孤立了。但他坚持原则，说到做到。

不到两年，小店转亏为盈。当年终颁发奖金的时候，一个平时最爱在店堂里打毛线，因而反对新规定也最坚决的女士说："嗯，还是这样好。过去的结绒线，一个月顶多结件把，现在这些奖金足可以买几件羊毛衫了。"

新经理不怕孤立，最后并没有孤立。假如他当时不搞改革，弄到工资也发不出的地步，他还能不孤立吗？

坚持正义往往是勇敢者的行为，真理往往是掌握在少数人手中，敢于坚持正义与真理，无形中就树立了威信。胆大自有胆大的回报，因为有时这是做人与做事必不可少的。

6. 该出手时就出手

《水浒传》中的英雄豪杰似乎身上都有这样一个特点：路见不平，拔刀相助。该出手时就出手，这没有足够的胆量与气魄是做不到的。有些人有一个习惯性的思维误区，认为胆大的人必是膀大腰圆、外表粗犷的男子汉。其实不然，胆子是勇气、心态和智慧的综合外现，所以，哪怕外表纤弱的女子，也并不缺乏胆略，在某些特定情况下好可能比男子汉表现得更有胆略。

我们来看看一位有智有谋的妇人的例子：

唐朝末年，黄巢起义声势浩大，不久便入据长安，唐朝政权岌岌可危。沙陀部队李克用因一目失明，时人称为"独眼龙"。他与其父朱邪赤心（因他镇压起义有功，被赐姓李，名国昌）一起，参与镇压黄巢起义。公元884年，他引军渡河，大败黄巢

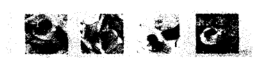




军于中牟（今河南中牟），使起义军从此一蹶不振。后来便长期割据河东，与占据汴州（今河南开封市）的朱全忠对峙，连年战争。死后，其子李存勖建后唐，尊他为太祖。李克用的夫人刘氏，是一位有智有谋的巾帼英雄，可以说，李克用的成功，得力于他夫人刘氏的帮助。

李克用奉命带兵讨伐叛逆者，以救东路诸侯。正当李克用整装待发之时，朱全忠与杨彦洪共同谋变，倒戈攻击李克用。李克用措手不及，没与硬战，便仓惶逃去，心里好不愤怒，气得发狂。朱全忠很狡诈（后梁的创立者），眼看李克用逃去，谋杀不成，便灵机一动，将杨彦洪射杀，掩人耳目，隐藏自己叛变的真面目。但李克用并没有改变看法，他边逃跑边咒骂朱全忠，发誓要亲杀朱全忠。

李克用部下有人逃回，禀报李克用妻子刘氏夫人。刘夫人听了很是震惊，但她表面上却很镇静，神色不动，若无其事，并下令将那报告朱全忠叛变的人立即斩杀。她想，让更多的人知道此事，府内肯定乱作一团，说不定还会有人响应举兵叛变。那样，情况更糟，局面就没法收拾了。所以，自己不能惊慌，不能失去信心和自制，同时要封锁消息，要保持府中原有的安静，报信的人是信息源，当然应该将他斩杀。不久，李克用怒发冲冠地回来了。刘夫人仍保持镇静。李克用发誓要集中兵力，讨伐朱全忠，以解心头恨。可是，刘夫人却不同意，她说："你此次带兵伐叛是为国讨贼，以救东路诸侯之急，并不是为了你个人的怨仇。现在，汴州人朱全忠叛变要谋害你，你当然很气愤，我也十分生气。我也觉得他该伐该杀。可是，如果你真的带兵去攻伐他，你的任务就完成不了了，而且也改变了事情的性质，变国家大事为个人怨仇小事。我认为，朱全忠叛变的事，你应该上诉朝廷。由朝廷兴兵讨伐他。岂不是更好？"李克用听了夫人这番话，茅塞顿开，怒火顿消，便听从了夫人的意见，不再结兵攻朱全忠了。



但他还是给朱全忠写了封信，责备他谋变不道。可朱全忠却回信说：前夕之变，我并不知道，朝廷曾派使者来与杨彦洪共同谋事，必是他图谋不轨，发动兵变。现在，杨彦洪已经伏法，死有余辜，请你谅察。”把自己的责任推卸得一干二净。

刘氏夫人对这件事的处理很有分寸，有节有理，以大局为重，该出手时就出手，果断应变，沉着不慌，可谓胆大心细、理性做事的典范。一个成功的男人背后肯定有位精明的女人，倘若李克用不听刘氏夫人的话，或者刘氏夫人有勇无谋，无谋而乱，其结果如何，谁胜谁负，谁是谁非那真的挺难说了。

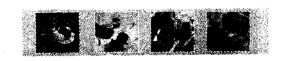
该出手时就出手，该出左手时就不要出右手，没有这份胆略和智慧，是干不成大事的。

7. 心细也是一种成事策略

心细不仅仅是一种做人做事的风格，更是一种不可少的成事策略。

道家学说创始人老子说：“大生于小，多起于少。处理问题要从容易的地方着手，实现愿望要从细微的地方入手。天下的难事，一定从简易的地方做起；天下的大事，一定要从细微的部分开始。做事情，要在它尚未发生前就处理妥当；治理国政，要在祸乱没有产生以前就早做准备。合抱的大树，生长于细小的萌芽；九层的高台，筑起于每一堆泥土；千里的远行，是从脚下第一步开始走出来的。有所作为的将会招致失败，有所执著的将会遭受损失。因此，有‘道’的圣人始终不贪图大贡献，所以才能做成大事。”

又说：“用无为的态度去有所作为，以不滋事的方法去处理





事物。”

从古到今的成功者，以及伟大的谋略家们，在运用谋略时没有人忽略心细这一策略在成就事业当中的巨大作用。

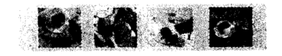
鬼谷子说：“既想捭的周全，又想阖的细密，然而周密的实处又在于慎微。”又说：“见微则知类”。

天玄子说：“圣人知机，愚人不见机；圣人用机，愚人不用机。就像对待事物的利害得失，就像彰昭明显，天下人都看得见，才能抓住机会去做，这样就能制服机会从而成功于事，这就不贱于圣贤哲士了！圣人哲士的做法，在于能见微知著，在于能谋求于无形之中，在于能成就于无迹之处。所以说，善于用机的人，常先知如神。”这就是“用机原理”的意义，它在事业上的重要性，早已被实践所证明。

历史上没能成为领袖的人物，就是忽视了这重要的一点。姜太公曾经对周文王说：“涓涓的流水不堵塞，将来有成为江河的可能。星星的火点不扑灭，就会燃烧成熊熊大火。大树两边的障叶不除去，怎么好用斧子去砍伐呢?”管仲说：“防备在祸患没有发生之前。”这都是古代圣贤对成事、立业、治国及治天下所作的慎戒机微的原则指示。

周文王经常小心翼翼，成王每天夜晚“敬止”，孔子常常戒慎、恐惧。诸葛亮一生的事业，都在于谨慎行事。

诸葛亮在蜀吴关系上的细心，表现出了常人难以具备的极大忍耐心，因为蜀国的三大开国领袖，都可以说是死在蜀吴争夺战之中。而且主要是吴国贪图地盘，首先破坏蜀吴联盟。但蜀吴两国都是弱国，长达四年的拼杀已经使双方损失惨重，蜀国损失更大。如果不能忍耐，继续像张飞、刘备那样意气用事，蜀国更容易被魏国所吞并。而实现蜀吴和平之后，占地面积不到魏国十分之一、军事实力也相差甚远的蜀国竟然从公元 225 年到 234 年“六出祁山”，进行北伐，而且取得了很多战术性的胜利，攻占



了安定、天水、南安、武都、阴平等郡，最后将战场推到了魏国境内渭水南岸的五丈原，并在此与魏军相持百余日，后因诸葛亮病死才撤军。这种北伐，名为统一，实际上是以攻为守，争取战略上的主动。与其坐而待毙，不如起而攻之。只要保住了蜀国的安宁，就可以称之为胜利。

事不分大小，物不分巨细，都在于谨慎细心之机，我们在处理问题时千万不要把细心这一要素等闲视之，而应把它纳入到策略运用的范畴之内。这样，细心会帮你取得更大的成功。

8. 有意识地消除恐惧、紧张的心理

在走向目标的征途中，恐惧和大胆就像耸立在你面前的两个大路标，一个指向成功的反向，一个指向成功的正向。

恐惧会勾起你许许多多不愉快的回忆，使你想起失败、痛苦和沮丧。它还不停地暗示——“这次是不是又会重复那些不幸?”

而意愿让你回想成功时的喜悦，鼓舞你“再来一次”的欲望，激起你进行大胆尝试的热情。

两个人做同样的馅饼，用的是同样的原料，参照的是同一食品生产说明书，一个人失败了，而另一人却取得优异成绩。这是为什么呢？那个失败的厨师开始做馅饼时，神情紧张。她知道以前她做馅饼没有成功，担心这次结果将会怎么样，她脑子里没有一幅垂涎欲滴的金黄色表皮，肉馅美味可口的馅饼的心理图像，她不安、紧张，甚至有点恐惧，不知不觉地将不安的暗示融进了馅饼的制作过程。第二个人则认为她做的馅饼将是最好的，效果确实如此。她的形象化的愿望使她成功了。





著名心理学家丹尼斯·维特莱认为，所谓大胆的愿望实际上是连接你到达目标的感情上的纽带。换言之，愿望是你前进的正向磁引力，而恐惧所带来的，则是负向的磁引力。它导致精神压抑、不安、疾病、敌意甚至精神失常和死亡。

一个想获得成功的人必须跳出恐惧的地牢，而不能陷在“我不行”、“我不能”等否定型暗示的阴影之中。

俄国有个12月的故事，玛莎被狠心的继母赶出家门，叫她为继母的亲生女儿采鲜花过生日。

寒冷的12月，大雪纷飞，冰冻三尺、哪里会有鲜花？

但玛莎并没有灰心地冻死在门外，她一边哭着一边走向森林。

她遇到了代表12个月份的12个神仙，他们能变换季节，玛莎终于采到了鲜花。

这是童话，但不一定离现实太远。有句佛语叫掬水月在手。苍天的月亮太高，凡尘的力量难以达及，但是开启智慧，掬一捧水，月亮美丽的脸就含笑在掌心。

关键是在生命的极点，从客观上讲，已完全不可能的情况下，主观是否一搏，是否那么垂死挣扎一下？

遗憾的是，很多时候，我们的精神先于我们的身躯垮下去了。比如一个古代的寓言：

一个人经过两山对峙间的木桥，突然，桥断了。奇怪的是，他没有跌下，而是停在半空中，脚下是深渊，是湍急的激流。他抬起头，一架天梯荡在云端，望上去，天梯遥不可及。倘若落在悬崖边，他绝对会乱抓一气的，哪怕抓到一根救命小草。可是这种境地，他彻底绝望了，吓呆了，抱头等死。渐渐地，天梯缩回云中，不见了踪影。云中的声音说，这叫障眼法，其实你踮起脚尖儿就可以够到天梯，是你自己放弃了求生的愿望，那么只好下地狱了。



大胆踮起脚尖儿，就是另一个生命，另一种活法，另一番境界。这是一种极强的生活责任心鼓起的勇气，它不仅包藏着求生的愿望，还体现着探索精神，不屈服的意志，以及不达目的誓不罢休的豪气。

人生可能不会总碰到大事、要事，但即使是日常工作、生活中的平常事，如果总是心怀疑惧、不敢越雷池半步，又怎么能突破人生的瓶颈而有所成就呢?

9. 在胆大心细中寻求做人做事的突破

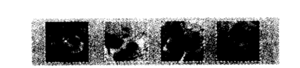
平凡是人生的常态，但平庸的人在做人、做事方面肯定存在一定的缺陷。如果仔细检视一下，就会发现胆大与心细是人们最需要补足的功课。

恐惧是所有情绪中最令人精神涣散的，它使人肌肉僵硬，意志消沉。另一方面，每当陷入困境时，为一丝勇气所驱使，为急于摆脱被动局面的情绪所驱使，我们总是能竭尽全力，扭转局面。巴什金的《战胜恐惧》一书中写道：大胆些，强大力量会帮你。

大胆些——这并不是劝你毫不在乎或有勇无谋。大胆意味着慎重的决定，每时每刻将自己所能完成的目标定得远些。

所谓强大力量也并没有什么神奇之处，它正是我们自身所具有的潜力：精力、技能、正确的判断、创造性的构想，就是体力和耐力也远远超出人们自身所能认识的程度。

简而言之，大胆些可以使肌体做出应急反应。曾听一位著名登山运动员说过，一个登山者有时会使自己陷入欲下不能的境地，这样一来他只能向上攀登。他补充说，有时他就特意地让自





己落入这样的境地，当除了向上别无他路时，你会爬得很起劲。

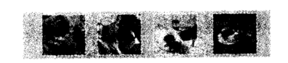
显然，那些特殊的强大力量是精神力量，它们比体力更为重要。杀死非利士巨人的是一颗飞石的离心力，但首先使大卫面对巨人的则是勇气。

最令人好奇的是，精神力量在物质世界里也常有其相应的位置。有这样一位橄榄球好手，虽然他的体重远低于其他运动员的体重，但他还是以其凶猛封杀而闻名。有人对他的大胆表示不可思议，他说："哦，这得追溯到我孩提时代的一个细心的发现。在一次橄榄球比赛中，我面对对方后卫，他看起来是如此庞大！我吓得闭上眼睛，就像一颗匆忙射出的子弹那样，把自己用力地掷向了他，而且真的阻挡了他！就在这时，我开始懂得：你封杀一名魁梧的选手越凶，你似乎就越不会受伤。道理很简单，动量等于重量乘以速度，因此，如果你足够大胆，勇于冲撞，那么即使运动定理也会来帮你忙的。"

这种无所畏惧，力达自身最高境界的品质，不是一夜之间可以造就的，细心和信心是日积月累起来的。当然，在开拓人生的每一过程中，都将有挫折与失望相伴随，光凭勇气也并不能完全确保成功，但尽力而为后，失败了的人总比那些不去努力坐等成功的人要好得多。

大胆和心细往往正是做事情所需的不可或缺的优秀品质。

有位医学院的教授，在上课的第一天对他的学生说："当医生，最要紧的就是胆大心细！"说完，便将一只手指伸进桌子上一只盛满尿液的杯子里，接着再把手指放进自己的嘴中，随后教授将那只杯子递给学生，让这些学生学着他的样子做。看着每个学生都把手指探入杯中，然后再塞进嘴里，忍着呕吐的狼狈样子，他微微笑了笑说："不错，不错，你们每个人都够胆大的。"但紧接着教授又难过起来："只可惜你们看得不够心细，没有注意到我探入尿杯的是食指，放进嘴里的却是中指啊！"



教授这样做的本意，是教育学生在科研与工作中都要胆大心细，即睁大眼睛看问题，可惜的是学生们并没有注意到教授的转变细节，结果都“大上其当”。相信尝过尿液的学生应该能够终生记住这次“教训”。

注意细节其实是一种真正的精明，这种功夫是靠日积月累培养出来的。谈到日积月累，就不能不涉及到习惯，因为人的行为的95%都是受习惯影响的，在习惯中积累功夫，培养素质。勉强成习惯，习惯成自然。而粗心大意无疑是这种良好素质的大敌，这种“犯晕”偶尔一次也许还可原谅，但倘若也成为一种“习惯”，则会使一个人的素质整体下降，做人也就低了一个档次，成了一个远离精明的傻瓜般的笨人。

第 六 章



前与后的排列：把握好向前与靠后的分寸

这里的靠后是指做人要谦虚，不要自我满足，要学会给别人说话的权利，欣赏别人的成功，分享别人与自己的喜悦。这里的向前是指做事要积极主动，爱拼才会赢，凭借高尚的动机，不断迎接新的挑战。做人学会靠后，做事学会主动向前，把握好这二者的进退分寸，就能拥有一个成功的人生。

1. 谦虚是人性中的美德

谦虚是人性中的美德，也是驯服人、驾驭人的最大要领。

《礼记》说：“傲不可长，欲不可纵，志不可满，乐不可极顶点。”

聂大年说：“短不能护，护就永远是短；长不能持矜，持矜就不会长进。”

有错处就不能掩饰，掩饰着错误会越来越大；不对的不能装饰，装饰就会增加，尊贵千万不可骄傲，骄傲就会推动尊贵；功劳不可盈满，盈满就会招损。

朱夫子说：“什么事都要谦恭，不得仗气凌人，自取耻辱。”

领导虽身居高位，而能体恤下属，礼贤下士，就能得到人才、人心。有大功而能谦恭下士，所以能得士人。据守着天下的尊位，不能自谦尊人，要想收服天下的才人志士为已所用，又怎么办得到呢？

曾国藩说：“君子最大的过人之处，只是虚心而已。”谦恭自守，必然会大得人心；虚心下处，必然会受人尊敬。

汉高祖刘邦首次见郦食其时，让两位女子替他洗脚，郦食其责备他以长者的态度见人，刘邦马上停下，站起来表示歉意。于是，改变了开始傲慢的态度，而以礼待人。所以郦食其为他效犬马之力。

老子说：“崇高的德好似峡谷，广大的德好似不足，刚健的德好似怠惰，质朴而纯真好似混浊。最洁白的东西，反而含有污垢。”《易经》说：“谦亨，君子有终。”《彖》说：“谦亨，天道下济而光明，地道卑而上行。天道亏盈而益谦，地道变盈而流



谦。鬼神害盈而福谦，人道恶盈而好谦。谦尊而光，卑而不可瑜，君子之终也。”爻象说：“谦谦君子，卑以自收也。”“鸣谦贞吉，中心得也。”“劳谦君子，万民服也。”

这里说的都是，谦卑是天地的道理，人本来应该自我看守住，以便使天下人服从。

所以《尚书》）中说：“自谦就能受益，自满就受损失。”

《说苑》中记载了周公的话：“德行广大而守住谦恭的人荣耀，土地广博富裕而守住勤俭的人平安，禄位尊贵盛大而能守住贱卑的人崇高，人多兵强而守住谨慎的人胜利，聪明睿智而守着愚笨的人受益，博闻多见而守住知识肤浅的人广博。”

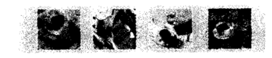
荀子引用孔子的话说：“聪明睿智的人，必须守住愚昧；功盖天下的人，必须得守住谦让；勇力盖世的人，必须守住怯懦；富甲天下的人，必须守住谦虚。”

《列子》中记载着孙叔敖说的话：“我的爵位日益升高，我的志气日益下降。我的官越大，我的心越小；我的俸禄越丰富，我施舍的越广大。”所以“能够谦虚恭下，归附我的人就多。踞骄傲慢，离去的人跑得快”，“居在上位的人骄傲，灭亡的日子就快到了。”

不用自己的智慧去对付他人的愚蠢，不以自己的贤能瞧不起他人的笨拙，不以自己的长处去克制人们的短处，这些都是承载福禄的方法与道理。

治骄傲就要用谦虚，治盈满就要用空虚，治狂妄就要用礼义。人有一分虚心，就会增加一分谦让；守住一分礼貌，就少一分狂态。

吕坤说：“气就怕盛，心就怕满，才就怕露。”盛气就会凌人，心满就不求上进，露才就流于肤浅。这三条都是人们的大敌。所以只要是圣贤哲士，都是极力做到虚怀若谷，谦恭自守。地位越高的人，尤其要做到这一点。



也有人说："文艺自多，就是浮薄的心；富贵自雄，就是卑鄙之见。这两种人都可怜，而雄、富、贵更可鄙。"

老子说："最完满的东西，好似有残缺一样，但它的作用永远不会衰竭；最充盈的东西，好似是空虚的一样，但它的作用是不会穷尽的。最正直的东西，好似弯曲一样；最灵巧的东西，好似最笨拙；最卓越的辩才，好似不善于言辞一样；最聪明的人，好似最愚笨。"又说："要想领导人民，必须用言辞对人民表示谦下。""承担全国的屈辱，才能成为国家的君主；承受全国的祸灾，才能成为天下的君王。"

说了这么多，无非是要你明白谦虚是中国的传统美德，我们深深地体会到：只有知道自己不好才能真正好起来。谦虚是你最好的老师，是做人的道理中包含着的顶深刻的内涵，是上天入地的成事大智慧。

2. 不要太虚荣自负

而生活中偏偏不乏虚荣自负的人，聪明的人会向他人虚心求教，得到长进，这样的人只会徘徊于自高自大的虚幻中，不知进取。

让我们来看一则笑话：有个博士刚毕业，被分到一家国企，是单位惟一的一个博士生。有一天，他到单位后面的小池塘去钓鱼，刚好同单位的李科长、王科长也在钓鱼。两个科长都是专科、自考学历，他就不太想搭理他们。三个人一路无语。

不一会儿，只见李科长放下钓竿，伸伸懒腰，蹭蹭蹭如飞地从水面上走到对面上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了。水上飘？不会吧？这可是一个池塘啊。李科长上完厕所回来的时候，同样也是蹭蹭蹭地从水上飘回来了。怎么回事？博士又不好意思





去问，自己是个博士嘛！过了一阵，王科长也站起来，走几步，蹭蹭蹭地飘过水面上厕所。这下子博士更是差点昏倒：不会吧，到了一个江湖高手会集的地方？过了一会，博士也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕个大圈子，而回单位上又太远，怎么办？

博士也不愿意去问两位科长，憋了半天后，也起身往水里跨：我就不信别人能过的水面，我就不能过。只听咚的一声，博士栽到了水里。

两位科长将他拉了出来，问他为什么要下水，他问："为什么你们可以走过去呢？"两位科长相视一笑："这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好在水下面。我们都熟悉这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎能不问一声呢？"

这个故事告诉我们，每个人要虚心向别人请教，不要总是自以为是，觉得自己一看就懂。尊重有经验的人，才能少走弯路。虚心学习是提高自己最基本的方法。其中最必要的条件是要具备诚恳、谦虚的态度，才可能向他人学习。有一种人犹为可恶，有缺点自己不明白，别人给他指出来，不但不虚心听取，反而恼羞成怒，挟嫌报复。这样不但阻碍自己的进步，并且会发展原来的毛病，招致不良后果。

有这样一个故事：

有许多人坐在一间屋子里，谈论某人的品行，其中有一个人说道："这个人别的都好，只有两件事不好：第一是他常常动火发怒，第二是他做起事来很鲁莽。"

不料所说的这个人刚从门外经过，这些话被他听到了，立刻怒气冲冲，走进屋内，举手打谈论他的人，并说："我在什么时候曾经动火发怒，什么时候曾经做事鲁莽？"

当时许多的人都对他说道："您现在的举动，不是足以证明你的恼怒和鲁莽了吗？"

没有容人之心，也没有勇气面对自己的不足，只喜欢听好



言，对自己的缺点视而不见，不加以重视，这种人只囿于自己的小圈子，自欺欺人，长期下去连原有的一点讨人欢喜的东西都失去了，只会招人怨。恐怕没有多少人敢跟这种真心相交吧！就像上面故事中的那人一样，连自己的缺点都不知，别人提起来，他还很生气，说那是无中生有。这种人不可悲吗？

通常胸襟较窄的人不会听取别人的意见和建议，即使是自己错了，也碍于面子或嫉妒他人才能，不会接纳，而真正谦虚有容人之心的人，还生怕自己的不足不被人指出。其实，每个人都不是十全十美的，只要知道自己错在哪里，并加以改正，改变不良的习性，完善自己的人格和品性，这种人才会受到大家的欢迎。稍微放下面子，虚心聆听教诲，及时纠正工作上的错误，这样才能逐步提高自己的水平。孔子说："三人行必有我师焉。"狂妄自负、不知深浅的人眼里永远没有老师，也就永远不会从别人那里学到有用的东西。

3. 让他人也能从你这里汲取到积极的力量

做事积极主动的人，会给他人同样的情绪感染，如果能使这种积极的态度去鼓励和带动他人，就能使这种积极发挥出更大的效用。事实上，这也是成事的更有效的途径。

马戏团的驯狗师，在狗表现出稍微的进步时，就会轻轻地拍它，赞赏它，并给它肉吃，像做一件大事受到表彰一样。这并不是什么新鲜的事，数百年来，驯兽员大都采用这样的做法。令人不解的是我们要改变一个人的时候，为什么不用改变狗的那种方法？为什么不以肉代鞭？为什么不用鼓励代替打击？即使是微不足道的进步，如果给予称赞，也会激励他人继续前进。

即使对于监狱里的罪犯，称赞其最微小的进步也很有价值。





有一位狱长说："我已经发觉，对于罪犯所做出的努力进行恰到好处的肯定，比尖锐的批评与惩罚更能得到他们的积极配合，对于他们改变自己的人格，也有很大的促进作用。"

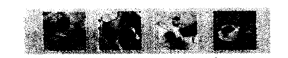
一位在一家工厂做工的孩子，非常想成为一名歌星，但他的启蒙老师给了他当头一棒。"你不适合演唱，"他说，"你没有一副好嗓子，你唱起歌来像雨夜中的寒风似的。"可是他的母亲却不这么认为。这是一位虽贫穷却能激励自己孩子的伟大的母亲。她一口肯定他可以唱，她已经看出他有这份天赋。她平日不买鞋，为的是省下钱来为孩子学音乐交学费。这位农家母亲的称赞与鼓励改变了孩子的一生，后来，这孩子成为一位著名的歌唱家。

多年前英国有一位年轻人，一直希望成为一名作家，但上天喜欢捉弄人。他的父亲因为还不起债被捕入狱。他只上了四年学，经常忍受饥饿的痛苦。最后，他找到了一份在一间老鼠横行的仓库中给黑油瓶贴标签的工作。晚上他睡在一间昏暗破旧的老楼房中，同两个来自伦敦贫民窟的流浪儿住在一起。刚开始，他对自己写作的能力缺乏信心，因此，他常常在沉寂的夜里悄悄地跑出去，将他的稿件寄出去，以免人家笑他一篇一篇地被拒绝。终于等到了伟大的一天，他的一篇文章被发表了。虽然他没有得到一分钱的稿费，但一位编辑称赞了他。为此，他非常兴奋，以致在街上漫无目的地东游西荡了一天，激动得泪流满面。

由一篇作品被录用所得的称赞和肯定，改变了他一生的命运。如果没有那个鼓励，他也许终生会在老鼠肆虐的工厂中上班，我们就可能永远不会知道他的鼎鼎大名了，他就是狄更斯。

假如你能激励所接触的人，并发觉到他们所具有的潜力，你就真能改变他们。

有一个在一家布店当店员的美国孩子。他早晨要五点钟起床，打扫卫生，每天像奴隶般工作达 14 个小时，那简直是苦工，他心里也十分不喜欢这份工作。这种情况持续了两年，他终于不



能再忍受了，所以有一天早晨起来，他早餐都没吃，徒步走了15英里路，去与母亲商量，因他母亲是在别人家里当管家的。

他发狂了，他向她请求、哭泣并起誓：如果他必须还留在布店中，他就要自杀。他还写了一封长长而悲惨的信给他的老校长，说他心力交瘁，不想活了。他的老校长给他一些安慰，鼓励地对他说，他实在是个很聪明的孩子，适于做更好的事，接着老校长设法给他安排了一个教员的职位。

校长的鼓励改变了那个孩子的未来，并在英国文学史上，留下璀璨的明珠。因为那孩子从此以后，发奋读书并著了77本书，用他的笔赚了一百多万英磅。他就是韦尔斯。

我们都具有令人不可思议的力量，只是我们不会加以利用；这些我们没有应用的力量，其中一种就是称赞别人，激励他们，发现他们可能拥有的神奇潜力。

所以，如果你要说服他人，你要想争取别人的帮助以漂亮地做成一件事，你要想做一个受人欢迎的人，最好完全放弃批评、责骂、威吓等那些令双方都不爽的老套做法，改为赞美和激励。

4. 不要吝啬你对别人的成功的欣赏

谦虚的另一个方面是对别人的长处和成功的欣赏。当你无私而慷慨地表达这种欣赏的时候，你的做人境界便提升了一个层次。

假如我们真是那么自私，那么功利，那么爱慕虚荣，从来都是吝啬于给人带去一点快乐，连欣赏别人的成功的肚量也没有，一旦没有从他人身上得到好处，就不再对他人表示一点赞赏或表达一点真诚的感谢——如果我们的灵魂比野生的酸苹果大不了多少，我们的心灵会变得多么贫乏。

哲学家们经过数千年的沉思，悟出人类行为的奥妙，其实这



不是一项新的发明，古圣先贤、中外哲人一再教导我们：己所不欲，勿施于人；己所欲者，亦施于人。

你渴望周围的人喜欢你，你渴望自己的观点被人采纳，你渴望听到真心的赞美，你渴望别人重视你……是的，但你也要知道，别人也正和你一样。

人类行为中有一条重要的法则，如果你遵循它，就能给自己带来快乐；如果你背弃它，就会陷入无止境的挫折中，这条法则就是："尊重他人，满足对方的自我成就感。"正如杜威教授所说：人们都有希望自己能受到重视的迫切愿望。

如果，你希望满足自己被人喜欢的愿望，那么就让我们自己来谦虚地遵守这条诫令：欣赏别人的成功。

看过《三国演义》的人，都知道周瑜是东吴的大将，他聪明过人，才智超群。然而，他却妒忌心极重，容不得超过自己的人。他对诸葛亮一直耿耿于怀，几次想除掉诸葛亮，却未能得逞。赤壁之战，周瑜损兵折将，费了不少钱粮打仗，却让诸葛亮从中得了大便宜，气得周瑜"大叫一声，金创迸裂"。后来，周瑜用美人计，骗刘备去东吴成亲，被诸葛亮将计就计，结果是"赔了夫人又折兵"，气得周瑜又"大叫一声，金创迸裂"。最后，周瑜用"假途伐虢"之计，想谋取荆州，被诸葛亮识破，四路兵马围攻周瑜，并写信规劝他，周瑜仰天长叹"既生瑜，何生亮"，连叫数声而亡。

我们都知道周瑜实际上是被诸葛亮气死的。谦虚是无价的，嫉妒对别人是无用的，对自己却是致命的伤害。不管是在过去战火连天的年代，还是当今竞争激烈的时期，一点儿容人之心也没有，最后必定会吃大亏。

谈到与人相处，有一个重要的法则就是：时时让别人感到重要。丢下你的面子，谦恭做人，不但不会惹来什么麻烦，还可以得到快乐和永恒的友谊。如果我们无视这条法则，就难免在交际中出现障碍。



著名哲学家约翰·杜威说过："人性中最深远的驱动力就是——希望自己具有重要性。"哈佛著名心理学家威廉·詹姆斯也说："人类本质中最殷切的需求是：渴望得到他人的重视。"就是这种渴望使得人类和其他动物区别开来。也正是这种渴望，产生了丰富的人类文化。

有史以来，世界上许多哲学家曾就这个问题做过深刻的思考。而他们得出的结论只有一个：你要别人怎样待你，你就先怎样待别人。这一法则并不新颖，可以说和历史一样陈旧了。二千五百年前，所罗亚斯特在波斯用这个原则教导门徒；两千多年前，中国的孔子也这么谆谆劝导他的门生；道教的始祖老子在函谷关也这么说过；公元前五百年，佛陀已在神圣的恒河边用这一道理教诲众生；甚至印度教的经典也这么记载着。这大概是世上最重要的法则。

你渴望得到人家的认可，需要人家知道你存在的价值，你希望在自己生活的世界里有种被尊重，深具重要性的感觉。你不喜欢廉价、言不由衷的恭维，而希望得到出自真诚的赞美。你喜欢朋友像查理·夏伯所说："真诚、慷慨地赞美他人。"我们都喜欢那样。

所以，让我们诚实地遵循这一永恒的定律：欣赏并赞美别人的成功。

如果你不是谦虚地去做，那别人的成功只是你欣赏的例子，而你谦虚地去做了，你会发现他的成功就是你的成功。

5. 给人说话的权利

谦虚做人就不能盛气凌人，至少，当别人开口的时候，你得给别人说话的权利。





说到给人说话的权利，西方一位政治家的名言是最好的范例：“我不同意你的观点，但我将用生命捍卫你说话的权利”。批评是一种理性的参与方式，不是少数人的特权。在真理面前人人都有发言权。正因为有不同的意见存在，这个世界才不至于有独裁。你可以不赞同人家的意见，但是你不能剥夺人家发表言论的权利，这是最起码的原则。同样，你可以批评他人的错误，但你要给人家解释的机会，可是，许多人却做不到这一点。

很久以前，有一座风景秀美的名山，泉水清澈，果木茂盛。一对鸠鸟在大树的顶端营巢而居，日子过得还算清静。

在太平的生活里，雄鸠努力采集鲜美的果子，衔回巢内，小两口的爱巢终于满满积存着果实了。居安思危的雄鸠告诉妻子：“家中储藏的果实先不要用，现在外面还找得到其他足以维生的食物，可以填饱肚子。天有不测风云，一旦遇到风雨，饮食难得，才能靠储蓄的果子维生。”贤淑的妻子连声应好，无忧于夫婿的勤劳、顾家。日子一天天过去，巢中鲜美的果子经历风吹日晒，逐渐脱水变干，原来满满一巢的量，因而缩减许多。不明原因的雄鸠怪罪妻子：“我老早交待说，这些果子不要吃，你怎么一个人吃掉了？”“我没有！”妻子回答。“之前，果子堆满整巢，现在少了，没有吃？那哪里去了？”先生不信地骂道。“我也不知道为什么少了？”妻子回答。他们俩争吵不休，突然，雄鸠一怒之下，用嘴啄雌鸠的头顶，雌鸠因此而命亡！

孤单的雄鸠，独自难过地守在巢边，忽然天降大雨，干燥的果子吸水后又盈满一巢。雄鸠心想：“果子又满巢了，明明不是她吃掉的。”他对着妻子忏悔：“可爱的妻子，你快快活过来吧，巢中的果子真的不是你吃的，我早该相信你，一切都是我的错，妻子，你饶恕我呀，一切都是我的过错……”然而，已经来不及了。

这或许是童话是寓言，但从中我们可以看到：许多人用自己的思维方式去设想他人，不给他人解释的机会，而且也不允许他人轻易挑战自己的权威。结果到真相大白时，后悔莫及。



某本杂志上有这样一篇文章，内容大致如下：

老王刚想坐上一张办公桌，但玻璃突然破了。处长进来还没问清楚大概，张嘴就是严厉的训斥，说老王这么大个人连基本的爱护公共财产都不懂。老王一句话也插不进去，后来想一想，就决定用自己办公桌上的好玻璃把这块坏的换下来，把坏的粘好放在自己的桌上。星期一，处长检查卫生的时候，发现了这块玻璃，老李还没张开嘴，处长就训斥起来，说他故意弄坏玻璃，还把问题提到老王蓄意破坏单位形象的高度。老王气得浑身发抖，但处长却不听他解释。隔两天，老王去街上重新买了一块新玻璃，而又不舍得扔掉坏的那块，下班后就自己提着坏的那块回家。刚走到单位大门口，处长迎面而来，“噌”地跳下车，指着玻璃，怒气冲冲，从老王的行为到思想，又上升到政治的高度：“老王，你明天可以不来上班了，在家写检讨。什么时候有了深刻的认识，什么时候再来上班，这段时间没有工资，没有奖金！”这下可好，老王一向老老实实，当时又有那么多单位的职工和街上的行人围着看，当时气得不行了，第二天就头疼心闷进了医院。后来，单位领导去看望他，老王只哆哆嗦嗦写了一句话“给我说话的权利！”

一个不允许其他人讲话的人，是一个自负的人，是囿于自己思维的狭隘表现，长此下去，会变得越来越自我、偏激，这会加大你跟其他人正常交往的难度。请多多想想，给人说话的权利不仅是你应有的绅士风度，而且你还要认真倾听，如果你这样做的话，一定会受益无穷！

给人说话的权利，这是做人的基本要求，也是做事的必要原则。





6. 积极的行动来源于高尚的动机

在很多情况下，按部就班可保安全无虞，积极主动则可能会付出巨大的代价，所以，没有一个高尚的动机作支撑，要做到积极主动地做事并不容易。

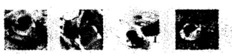
在我们这个世界上，真正强大的不是那些四肢发达、强壮结实的人，而是那种在精神上凭借高尚动机坚定无比的人。一个人的精神可以超越一切压力，克服任何困难，也可以促进许多人战胜迷茫和失败。

自古以来，伟大领袖都拥有强大的精神魅力和锐利的精神武器，他们为自己的信仰而工作，而奋斗，无论条件多么艰苦，他们始终是精神上的强者，这强大的精神来自于他们高尚的动机，他们创造了辉煌的人生。

1998 年，由刚刚爆发的亚洲金融危机导致的经济萧条仍不见谷底，人们对政治家们的表演已是“不理他的茬儿”了。但是，弹丸小国新加坡的前总理、现内阁资政李光耀的《回忆录》甫一面世，全世界的人们却趋之若鹜。

在 20 世纪诸小国家的政治家中，没有谁的名望能比得上李光耀，甚至许多大国的领导人也比不上。李光耀是一位治国大师，人民的领袖，虽然领导的是一个小国，但他从政的强硬态度以及他的坚忍不拔的政治家意志已闻名全球。在他的领导下，自然资源极为贫乏、1965 年才正式成为独立国家的原英国殖民地新加坡，通过数十年的发展，已经成为亚洲的一条“小龙”，在那里，社会安定，经济发展，人民富裕，环境清洁……

1950 年，在剑桥大学毕业的李光耀回到新加坡。1959 年，在他的领导下，新加坡脱离英帝国获得自治。后又和马来西亚分





离取得独立。经他近30年的管理，新加坡成为一个世界奇迹：国民受教育程度最高、生活水平最高。虽然，他的权威主义治国之道受到西方国家的批评，却成为许多亚洲国家的榜样。正如他所说："每个民主国家的自由都是有限度的"。李光耀推崇社会稳定和法制，坚持"社会始终都比个人重要"，认为这是挽救亚洲脱离苦难的价值观。为了实现全社会的秩序化和发展，新加坡实行严刑峻法——这也是李多次受到西方一些人批评的地方。但是，李兴耀对西方的一切皆有清醒和深刻的认识，他知道哪些东西不适合新加坡，对于西方国家对新加坡内政的干涉，他始终持强硬的态度，他坚定地、自信地捍卫新加坡的利益。他既不投怀西方，也不依赖东方，选择的是独立自主的发展方向。

有效地节制官员的腐败，提高办公效率，是新加坡相对于其他亚洲国家来说最成功的地方之一。儒家主张的是为尊者隐讳和刑不上大夫，但李光耀深深懂得，没有强有力的法制，就没有社会的安定。他的方法是严惩官吏违法，使干部们通过理想和奉献精神而不是利益驱动担任公职。他是一个强硬的人，这反而提高了他在人们中的威信。

20世纪还有一位强硬的政治领袖，她就是英国的撒切尔夫人。撒切尔夫人是20世纪后期，开新保守主义风气之先的"铁娘子"，她用革命性的力量，恢复了英国乃至西方资本主义普遍接受的、市场是带来繁荣最有效手段的观念。

玛格丽特·撒切尔1925年生于一个杂货商的家庭，依靠奖学金和打工在牛津取得两个学位，分别是化学和法律。她热衷于政治，34岁时进入了下院，并成为保守党一位出色的议员。凭借她的果敢，1975年她向党的领导人爱德华·希思发出挑战。撒切尔夫人来到希思办公室，告诉希思自己的决定，希思甚至没有看她就说："很好，走着瞧吧。"

在攻克工会的堡垒之后，撒切尔夫人乘胜前进，大刀阔斧地进行经济改革，当时整个西欧都被战后社会主义和国有化的思潮



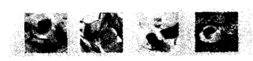
所笼罩，撒切尔夫人开始了冒天下之大不韪的将国有企业私有化的举措，虽遭到了抵抗，但被铁娘子强硬地击败了。结果使长期拖沓无效率的英国航空业转亏为盈并且成为世界上最大的工业化集团，甚至连年年亏损的国有钢铁业，在私有化后也有了盈利。撒切尔夫人实际上是亲手终结了战后以充分就业和混合经济为主干的福利制国家体制。

不过撒切尔夫人获得世界声誉主要还是她的政治生涯的成功。撒切尔夫人将其狂热的工作效率和其纯粹的女性魅力完整地结合在一起，她领导英国，1982 年在军事上斩钉截铁地击败了阿根廷后，更使她如日中天。她对爱尔兰共和军的强硬态度也使得她成为一位英国历史上强硬派的领袖。当然，作为首相的她理解政治家必须给军队以最明确的目的，作为女人，她又难以承受那么多战士的牺牲，还有军舰和飞机在战争中被毁灭，即便如此，她仍然不改变自己的决定。

无论是李光耀还是撒切尔夫人，他们都是手段强硬的领导人之一，他们的人生经历说明了一个道理，凭借高尚的动机，积极面对挑战——精神上的强大，是他们获得成功的重要因素，而作为一个坚强的领导人，他必须承受巨大的责任，而他也能够对这个责任积极面对，绝不推卸。

7. 学会巧妙地激起和迎接挑战

要做成事的办法，是激起竞争，不是勾心斗角的竞争，不是你争我抢，而是相互取胜的欲望。取胜的欲望是激发他人产生一种向上的精神——一种确实有效的方法！提出一个挑战，那是任何成功者都喜爱的一种竞技，一种表现自己的机会，那是证明自身价值、争强斗胜的机会。



斯瓦伯手下有一位厂长，他的工人总是不能完成生产指标。

“怎么回事?”斯瓦伯问道：“像你这样优秀能干的人，为什么不能使工厂完成规定的生产指标呢?”

“我不知道。”这人回答说：“我曾诱导他们，也曾强迫他们，或是责骂，甚至以倒霉来威吓他们，但怎么做也不生效，他们就是不愿干活。”

这一天正巧是太阳西落的时候，斯瓦伯来到厂里。

“给我一支粉笔。”斯瓦伯说，然后他转向最近的一个人，“你们这班今天做了几个单位?”

“6个。”

斯瓦伯在地板上写了一个大大的“6”字以后，一言未发地走开了。当夜班工人进来时，他们看见这个“6”字，就问是什么意思。

“公司老总今天来这里了，”日班的人说：“他问我们做了几个单位，我们告诉他6个，他就在地板上写上了这个6字。”

次日早晨斯瓦伯又走过来，夜班已将“6”字除去，换上一个大“7”字。日班工人来接班的时候，他们看见一个大大的“7”字写在地板上。夜班以为他们比日班好，是不是？好了，他们要给夜班点颜色看看。他们热心地加紧工作，下班前，他们留下了一个工工整整的大“10”字。情形逐渐好起来了。不久这个一度生产落后的工厂比公司里最好的工厂产出还要多。其中的道理是什么?

“要做成事情的办法”，斯瓦伯说，“是激起竞争。我的意思不是勾心斗角的竞争，而是相互取胜的欲望。”

取胜的欲望！挑战！激发！激发他人产生一种向上的精神——一种确实有效的方法！没有挑战，罗斯福就不会当上美国总统。这位骑士刚从古巴回来，就被推举为纽约州的候选人，反对者知道他不是那一州的合法居民，罗斯福恐慌了，要退出。于是他的支持者普拉德将了他一军，罗斯福被激得大声叫道：“难道





圣巨恩山的英雄是一个弱者吗？”

罗斯福在这一激将之下继续奋斗下去，其余的事情就已成历史了。一个挑战不只改变了他的一生，而且也影响了一个国家的历史。

斯瓦伯知道挑战的巨大力量，普拉德知道，史密斯也知道。

当史密斯任纽约州州长时，他就碰到过这样一个问题。星星——鬼岛西面的最负恶名的一个监狱，没有狱长，许多黑幕及丑恶的谣言在狱中滚滚而出。史密斯需要一位强有力的人去管理星星，而且是一位铁一般强硬的人。他召来了劳斯。

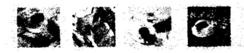
“去照顾星星如何？”当劳斯在他面前的时候，他愉快地说，“他们那里需要一个有经验的人。”

劳斯窘了，他知道星星的危险，那是一个政治的差使，受政治变化的影响。狱长一再更换，有一位任职只三个星期，他在考虑他的终身事业。那值得他冒险吗？

史密斯看出了他的犹豫，往后一倚，微笑了。“青年人，”他说，“我不怪你害怕，那不是一个太平的地方，那里确实需要一个大人物去治理。”

史密斯这样提出了一个挑战。是不是？劳斯喜欢尝试需要一个大人物的工作的想法。所以他去了，他住下了。并成为在那儿任职最久的最出名的狱长。他所著的《在星星的两年里》售出了几十万册。他曾应邀在电台讲话，他在星星生活的故事被拍成了数十部电影。他的给罪犯“人道化”的做法带来了许多监狱改革的奇事。

如果你想做一个富有进取精神，血气方刚、朝气蓬勃、活力四射的富有个性的现代人，那么你就要不断激起挑战。如果你要使他人同意你的意见，那么你就要向他人提出一个挑战。



8. 用力去拼，开创属于自己的一片新天地

在这个世界上，没有人能绝对地左右别人的思想，路在自己脚下，谁都可以走出自己的一条路来，平凡也好，伟大也罢，反正最终还是入土为安。我们只是听到、看到太多人的成功，而我们自己又有多少成功，如果成功这么容易的话，那么这个世界就没什么奇特了。

我们不难发现一些成功人士的身上都有这个优点：积极进取、勇于拼搏。在许多特殊的时候，你拼一下，看似无望的事情就做成了。

有一个安分守己的人，一生从不与人争斗，一辈子连一只蚊子也不舍得打死。

孩提的时候，他是玩伴的“马儿”，被骑在胯下。长大了，他是人们取笑的对象，即使是乞讨为生的乞丐，也笑话他的迂腐。他从来不知生气，在这个俗世上，他像野草一样活了一生，慢慢老了，最后死了。他来到了天堂，他发现天堂的门前排着长长的队伍，所有人都争先恐后，想早点进入天堂的大门。

他想，他不能和人争，不然会有麻烦的。于是，他一个人排到了队伍的最后面。前面不断有人在插队，为此，许多人混战成一团，然后妥协，队伍又恢复了平静。他可不敢插队，连这样的念头也没有。还有人不断向他请求，能不能把位置让给他们。他答应了，于是又站到了队伍的最后面。他在这里有很好的名声，所有新来的人，都会让他把他的位置让给他们。

他永远都排在队伍的最后面，这样过了几个世纪，他还没有进入天堂。他渐渐有些不耐烦了，但他从来不敢和人说，更别说是生气了。所有人都说他的脾气温和，然后像在人间一样，开始





把取笑他作为一种游戏。

终于，他遇上一位天使。他壮着胆子问："天使啊，我在这里站了几百年，为什么不能进入天堂？"

天使把他的情况告诉了上帝。上帝说："你说的是那个永远排在队伍最后面的人吧？让他下地狱吧。"

天使把上帝的话告诉了他，他终于发怒。他去质问上帝："上帝啊，你不是把天堂留给那些温良、仁慈的人吗？"

上帝说："是的，但是，我是留给那些勇于进取，而不是等着进入天堂的人！如果不需要奋斗，不需要进取，那么，地狱最适合你了。"

上帝有些同情他，让他再次投生，他回到了人间。他变成另外一个人，凡事都以积极的态度去应对，他因此富有，成为社会慈善家。死后到了天堂的门口，他努力地争取进入，终于顺利地升入了天堂。

这个寓言告诉我们，无论从做人的角度还是做事的角度，天堂之路不会因为你与世无争而得到，只能靠自己争取，才可以得到一切。

近来，在台湾、新加坡的青年人中流传着一封取名为"终极期望"的信，它是美国头号员工激励专家鲍伯·尼尔森在《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》一书中虚拟的一封信，该书被国际上许多公司作为员工培训的核心读本。信的内容是这样的：

亲爱的员工：

我们之所以聘用你，是因为你能满足我们一些紧迫的需求。如果没有你也能顺利满足要求，我们就不必费这个劲了。但是，我们深信需要有一个拥有你那样的技能和经验的人，并且认为你正是帮助我们实现目标的最佳人选。于是，我们给了你这个职位，而你欣然接受了。谢谢！

在你任职期间，你会被要求做许多事情：一般性的职责，特



别的任务，团队和个人项目。你会有很多机会超越他人，显示你的优秀，并向我们证明当初聘用你的决定是多么明智。

然而，有一项最重要的职责，或许你的上司永远都会对你秘而不宣，但你在任职期间要始终牢牢地记在心里。那就是企业对你的终极期望——永远做非常需要做的事，而不必等待别人要求你去做。

是的，我们是聘你来工作的，但更重要的，是聘你来为了公司的最大利益，而随时随地思考、运用你的判断力并采取行动的。

如果此后再也没有人向你提及这个原则，千万别误以为这是因为它不再重要了或者我们改变了看法。我们有可能是在处理繁忙的日常业务、在应对没有止境的操作变化、在种种争分夺秒的活动中抽不出身来。我们日复一日的工作实践，或许会让你觉得这个原则已不再适用了。但是，不要被这一表象所蒙蔽。

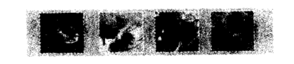
一刻都不要忘记企业对你的终极期望。在你和我们的雇佣关系存续期间，让它始终伴随你左右，成为你积极主动工作的一盏指路明灯，时时刻刻鞭策着你的思考和行动。

只要你是我们的员工，你就拥有我们的许可：为我们共同的最佳利益而积极主动地行动。

在任何时候，如果你感觉到我们没有做对事情——没有做对我们大家都有益的事情——请明白地说出来。你拥有我们的许可：有权在必要的时候直言不讳陈述己见，提出你的建议，或是质疑某项行动或决定。

这并不意味着我们必定会认同你的看法，或是必然改变我们现有的做法；但是，我们将始终乐于倾听，在你看来什么将有助于更好地达成我们所追求的成效和目标，并在这一过程中创造一种自助助人的成功经验。

如果你想寻求对既有工作程序的改变，你必须先努力了解既有的工作流程是如何运作的。先努力尝试着在既有的体系下开展





工作，但如果你觉得这些体系需要改变，那就毫不犹豫地告诉我们。

你的真诚的经理又及：像其他许多很好的建议一样，终极期望也是简单不过的常识。一旦你明白了终极期望，你就必须在每日的工作中加以实践。再也没有比接受这个挑战，对你获得工作、事业以及人生的成功更至关重要的了。

这是一封饱含深情的、唤起人们努力工作、积极进取的公开信，它提出了期望大家都应积极努力工作以实现心中的梦想，它号召员工们为共同的利益而积极行动，为达到人类共同的远景而奋斗。

我们应该由此延伸开来：何止是工作呢？给陌生人一个善意的提醒，给朋友一个力所能及的帮助，自己遇到难题时茶饭不思的努力……积极的行动、拼搏的精神，会让你的人生之路越走越宽。

9. 谦虚与主动都要适可而止

有人说，过于谦虚等于骄傲，太积极就成了假认真。谦虚与积极都要适可而止，见好就收，这才是做人做事的精明之道。

无论客观世界还是主观世界，都保持一个质量的界限，也就是度。超过者或者不及者，都会使事物的本质发生变化。度的存在，要求我们无论做什么事情，都应有个量的分析，做到“胸中有数。”

适可而止，就是要你在做人做事的过程中，时时注意和自身相符合的量的界限，绝不过度，绝不使事情发展到反面，阻碍你的发展。

魏晋时期的大军事家曹操，深知适可而止之道，《三国演



义》讲到，曹操攻下张鲁的巢穴——南郑，取得重大胜利。这时，谋士们纷纷进见，劝曹操乘胜进军，直取益州。主簿司马懿认为，刘备刚刚灭了刘璋的力量，但全蜀上下并未归心。益州一胜，乘势进兵，刘备之军势必瓦解。如此天赐良机，不可失去。谋士刘晔也认为，一旦错过战机，刘备安定蜀民，据守关隘，恐怕难再消灭他。

但曹操并不赞成。他认为夺取益州的时机还不成熟，应适可而止，"按兵不动"。因为刘备虽然刚刚夺取成都。但军力旺盛，士气很高。另外，尽管孙刘两家矛盾不断激化，但一旦自己的拳头伸得过长，后方空虚，那么，坐山观虎斗的孙权绝不会袖手旁观，错失良机。他们很可能绕过荆州直取许昌。为此，不能头脑发热，图一时痛快，而应该审时度势，既不逞一时之勇也不毁一时之气，后来事态的发展，也正是如此。因为有了曹操的正确预见和决策，魏军才没有吃亏上当。

和曹操形成鲜明对比的是刘备的冒进。

东吴计杀关羽夺取荆州之后，刘备怒而出兵，发动伐吴之战。虽然这场战争的发动是不谨慎的，但在战役之初，刘备凭借优势兵力，有利地势，以及在报仇雪恨思想影响下一时激起的高昂士气，攻城夺地，捷报频传，在政治上和军事上都赢得了不少主动。在杀气冲天的蜀军进攻之下，吴方被迫再次求和，提出把范疆、张达二人和张飞首级一并送还，交还荆州，送归夫人，重修旧好，一同灭魏。

应该说，东吴的条件对于蜀国而言，已经是求之不得的了。试想，即使战争胜利，还能彻底消灭东吴么？假如刘备头脑冷静，见好就收，既在一定程度上出了心中的怒气，又收回荆州重建吴蜀联盟，从而使战争挽回一个较好的结局。但是，刘备被初战的胜利冲昏了头脑，对战争发展的最佳结局心中无底，盲目坚持率军长驱直入，企图消灭东吴。结果大军攻到虢亭便成了强弩之末，非但没能灭吴，反被人家一把火烧得大败而逃。



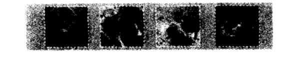
还有两个在进退问题上形成鲜明对照的人物，那就是关羽和诸葛亮。

三国时期，荆州的归属，一直是吴蜀双方争夺不休的问题。赤壁之战后，刘备占领了荆州。对于刘备说来，荆州不能没有，因为这是向西川发展的基地，失去荆州，就失去了三分天下、进而统一中国的条件。但是，荆州也是东吴的门户，要统一长江以南，发展自己，也必须夺取荆州。为此，赤壁大战后，孙权便派鲁肃前往索取荆州。

按理说，赤壁之战是孙刘联合的胜利，荆州作为从曹操手中夺取的战果，归刘备所有，名正言顺。况且，刘备漂泊半生，连个立身之处都没有，占有荆州也没什么不可，完全可以讲出一些理直气壮的理由来。但诸葛亮对鲁肃说的却不是这样的话，而是提出暂“借”荆州。

一个“借”字，体现了诸葛亮办事适可而止、恰到好处的精神。当时的刘备，和曹操、孙权比较，力量还很弱小，必须和孙权结盟，共拒曹操，方能站稳脚跟，发展壮大，以图大举。假如提出占领荆州，激化吴蜀的矛盾，就会破坏吴蜀联盟，打破既定的政治战略，造成全局被动。而用一个“借”字，就避免了这一危险，就是说：“借”荆州，既保证了刘备的可靠后方根据地，又维护了孙刘双方的同盟关系，不过不及，恰到好处。

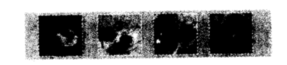
但关羽这个人却不能理解诸葛亮的这番苦心。诸葛亮离开荆州之前，曾告诉关羽八个字“北拒曹操，东和孙权”。但他一直没把“东和孙权”放在心上。在与东吴的多次外交斗争中，凭着一身虎胆、好马快刀，从不把东吴人包括孙权放在眼里，不但公开提出荆州应为我们所得，还对孙权等人进行人格污辱，称其子为“犬子”，使吴蜀关系不断恶化，最后，东吴一个偷袭，使关羽地失人亡，悲惨至极。虽然，关羽的失败不能全部归结于他处理与东吴关系时的不谨慎，但至少他的过激行为，加剧了吴蜀联盟的破裂，使东吴痛下决心，以武力收复荆州。



曹操、诸葛亮、刘备、关羽的所作所为，从正反两个方面证明：适可而止，见好就收，确是一条极为重要的处事心术。

中国人生性比较谦虚，在过分谦虚方面，中国人是经常吃亏的。比如有一个俄国学者和一个中国学者，两人都是研究敦煌学的，两人都写了一本书，俄国学者的书名简单明了，就叫《敦煌学》，而中国学者比较含蓄，不敢起这样权威的书名，而是按照汉语的习惯，起了一个比较谦虚的书名《敦煌学导论》，结果欧美学者看到这两本书之后，自然认为前者是一本专业性著作，而后者可能是一本普及性读物，因而选择了前者作为学生的教材。

如何恰当地做事呢？就心智高低的区别而言，从一定意义说，不在于你能做什么事，而在于你能否做应该做的事，怎么去做应该做的事。不该做的事，你做了，即使很巧妙，也只能证明你心智不高，不该做的事，你坚决不做，即使显得无所作为，也是心智高超。就像谦虚与积极一样，不该谦虚时你谦虚了，只能证明你信心不够；不该积极时你积极了，只能证明你虚伪，惟有在谦虚与积极面前，清楚地知道应该取之有度，用之有限，把握自己的行为，方为智者。荀子曾说过：“所为知其所不为，则天地官而物役也。”老子也说过：“无为而不为。”讲得都是做事要适可而止的道理。在做人做事方面欲有所提高的人不能不对此有所思考。



第 七 章



内与外的分别:别把做人的性格等同于做事的风格

外露是感性的一面镜子。外露做人要求我们要善于把握住机遇,发挥自己的优势,充分展现自我风采。内敛是理性的化妆,给人以自然美的印象。只有这样的美才会深入人心。内敛做事,要求我们在办事时别将自己的意见强加于人,不要指望别人感激你。具有外露的性格特点和内敛的行事风格的人就像对着镜子进行“理性的化妆”一样,会在人生的道路上展现出“迷人的风采”。

1. 大张旗鼓地推销自己

性格外露的人就好像是个热情的推销员，能很快把自己推销给周围的人。一个人要想在社会生活中取得明显绩效，就一刻也离不开他人的理解、支持和配合，而要想获得别人良好的对待，就必须首先使自己的价值、目的、要求等等为人所知。这就是宣传自己，那些处处隐藏真实的自己的人，只会在竞争激烈的环境下被淘汰。

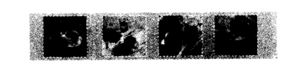
唐代四川才子陈子昂进京赶考，当时他的名字无人知晓。他整日冥思苦想，如何才能提高自己的声望。

有一次，街上有个人卖胡琴，要价一百万。那些豪绅贵族们打量了许久，无人能识出真假。这时，陈子昂突然出现在卖主面前，对卖琴的人说："到我家去取钱吧！这琴我买下了！"众人很吃惊，陈子昂答道："我擅于演奏这种乐器。"大家都说："可以听听你演奏的曲子吗?"陈子昂说："如果愿意，你们明日可以到宜阳里会合，到时我为大家演奏。"

第二天，众人纷纷赶到宜阳里，只见陈子昂已将酒菜准备齐全，胡琴就放在席前。吃喝完毕，陈子昂激动地对众人说："我陈子昂本是四川才子，有文章一百轴。可惜的是，我来到京城，风尘仆仆，却不为人知。这种乐器是低贱的乐工所演奏的，我怎么会对这玩意感兴趣呢?"说罢，举起胡琴摔碎在地上，然后，把文轴遍赠于参加宴席的人。

说来也真神，几日之内，陈子昂的名声便响遍了京城。

看来，才子陈子昂在宣传自己方面也很内行。他抓住当时人们注重才能技艺的心理，借助高价购琴，吸引了人们的注意力，





最终达到了宣传自己的目的。

无独有偶，东海地方有位姓钱的老头，也很懂得宣传自己的道理。

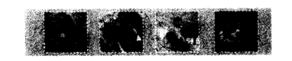
这位钱老头从小户人家发家致富。有了钱之后，想搬到城里去住。有人告诉他，城里有一处房宅，开价七百两银子，房主就要卖了，应该赶快去买来。钱老头儿看了房子，然后，用一千两银子的价格谈成了交易。子侄们很不理解，都说："这房子已经有了定价，您多花三百两银子做什么？难道是有钱没地方花了吗？"老头儿笑道："这道理不是你们所能懂得的。我们是小户人家，房主不把房子卖给别人而卖给我们，不提高点价格，怎么能堵住大伙儿的嘴？况且，房主的欲望得不到满足，肯定和你纠缠不清。我多花三百两银子，房主的欲望满足了，那些想买这房子的人们再也不敢在我的房子上面打主意了。从此以后，这房宅作为我钱家的产业，就可以世代相传了。"

事情正如钱老头所料，这家房主对卖出的其他房子，出手之后，大都嫌价钱低，要求加价，争个不停，而钱家买的房子却没引起争端。

陈子昂和钱老头儿的做法，有一个共同之处，就是宣传自己，通过外露的方式，解决了想要解决的问题。

早在古希腊时期，有权有势的王公贵族为了树立自己的形象，便雇诗人给他们写赞美诗。罗马人还雇用游说者赞美主人的美德。罗马的著名人物恺撒，使用宣传自己的心术，极为成功。他曾被派遣高卢去统率军队，在罗马军团进军途中，他命人把自己军队的情况及时送往罗马。这些战报使用人民的语言，生动幽默，常常在罗马广场被人们传诵。因为他自我宣传做得出色，当他作为胜利军队的领袖返回罗马以后，人们拥护他做了皇帝。

宣传自己的战术，在现代社会得到愈来愈多的人们的注意。公共关系学出现以后，将宣传自己作为核心内容纳入到自己的体



系之中，进一步扩大了它的影响。从一定的意义上可以说，生活在当今时代，企业不会宣传自己，就不会赢得更多的利润，领导不会宣传自己，就不能获得广泛而深远的影响力，演员不会宣传自己，就不会有很多的观众，教师不会宣传自己，就不会得到学生的信任和爱戴……

不能宣传自己，就会埋没自己！

2. 展露表现欲，争取自己该得的东西

人的一生所能遇到的大机会并不多，当机会出现时要懂得去争取，要有一种舍我其谁的表现欲才行。

“世有伯乐，然后有千里马”，一匹千里马如果能遇到伯乐是十分幸运的，但“千里马常有，而伯乐不常有。”一个人才要想脱颖而出就要善于外露，在外露中展示自己的才能。

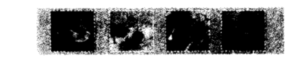
孔子说：“只要行仁义的事，就是在老师面前也不必谦让。”

在《里仁》篇里，孔子曾说：“君子对于天下的事，无可无不可，只要符合正义的就行。”所以，孔子的学生说他是“毋必，毋固。”即不死板，不固执的意思。

孟子更是赞美说：“该快就快，该慢就慢，该做官就做官，该辞职就辞职，这就是孔子啊。”

翻开史册，战国时期的毛遂，三国时的黄忠，还有许多的改革家，这些人无不怀有远大抱负，但更让我们佩服的是他们勇于自荐，他们充分相信自己的能力。由于自荐，他们才没有被埋没。

现在有些人不理解那些勇于自荐、善于表现的人，说那是“出风头”和“目中无人”的表现。其实不然，不管是“日心





说”的捍卫者布鲁诺，还是“相对论”的提出者爱因斯坦，他们都时刻表现着自己的才华。他们的“表现”已得到世人的认可。他们一生都在燃烧，将自己的热情全部释放出来，表现自己的亮度。如果你不去点燃，那么你的亮度就会像被缓慢氧化一样，慢慢消失殆尽。

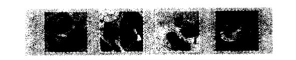
在赛跑的跑道上，第一步的领先很可能意味着最终的胜利，所以，决定你一生中的成败得失，或许就在于你是否敢亮出你自己。

强烈的表现欲是增长自己才干的加速器，一般说来，表现欲旺盛的人参与意识和竞争观念都比较强，他们能以积极的心态对待自己，把当众表现当成快乐和机会，主动地寻找表现的场合，甚至敢与强手公开竞争。所以，他们就比一般人多了参与实践的机会。比如，在会议上发言，表现欲强的人常常主动发言，谈自己的观点。这些观点也许不成熟、不完美，但是他们敢说出来与各种意见相辩论，如此不断实践，他们的口才就会得到锻炼，思想水平会得到长足的提高。

进而言之，表现欲强的人通常都注意塑造自我形象，有较高的追求。他们为了当众塑造良好的形象，必然以此为动力，努力学习，勤奋工作，不断充实自己，使自己获得真才实学。

强烈的表现欲是推销自己的驱动力，一个有才干的人能不能得到重用，很大程度上取决于他能否在适当场合展示自己的才能，并赢得别人的认可。如果你身怀绝技，但深藏不露，他人就无法了解，到头来也只能空怀壮志、怀才不遇了。而有强烈表现欲的人总是不甘寂寞，喜欢在人生舞台上唱主角，寻找机会表现自己，让更多的人认识自己，让伯乐选择自己，使自己的才干得到充分发挥。从一定意义上说，强烈的表现欲是推销自己的前提。

需要指出的是，表现欲有积极与消极之分。两者的界限就在





于自我表现的动机和分寸的把握。如果一个人单纯为了显示自己，压倒别人，争个人的风头，甚至玩小动作，贬低别人，突出自己，这种表现欲就失之于狭隘自私，易于使人生厌，使自己成为众矢之的，那就没有什么积极意义可言了。

总之，只要具有积极的心态，并选择与自己性格相一致的表现形式展示自己，参与竞争，就有利于实现自己的人生价值。

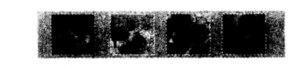
只有英勇的行动，才能造就你平凡而伟大的人生。在“该出手时”，你没有缩手，人们就会永远地记起你的优秀。《三国演义》中的张飞如此卤莽，《水浒传》的武松、李逵如此暴躁，我们却一直忘不了他们，原因就是一条——他们能在危难的时刻挺身而出，这是一般人做不到的。

因为，大事勇谋而失败，强如不谋一事而成功。敢于表现自己，不要怕冒什么风险，没有冒过险的生命决不会有精彩的篇章。

3. 喋喋不休是一种变质的表现欲

喋喋不休也属于表现欲的一种表现形式，但这种表现欲却摧毁人的意志、烦扰人的情绪，因而备惹人厌。喋喋不休的人一般都觉得自己一贯正确，喜欢给人挑毛病，而且总怕别人没听懂、没记住、没接受。这种形式的表现欲实在是我们生活中的精神垃圾。

夫妻两个人在一起生活恩恩爱爱，卿卿我我的时候占多数，但也避免不了争吵，闹意见，怄气等不愉快场面的出现。有时候，两人痛痛快快吵一架，发泄一下心中的不满，倒让人舒服一些。有时这小吵小闹的还会促进夫妻间的感情，但作为男人，最





不喜欢女人喋喋不休，要想赢得女人的心，并愿意永远不辞辛苦地取悦自己，最好、最有用，也最不会失败的方法，便是时时全心全意地感谢她，赞美她。

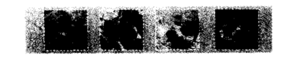
拿破仑·彭纳派德是拿破仑三世的侄子，他与美女郁金妮·德伯女伯爵相爱成婚。他的顾问们认为，她不过是一位不重要的西班牙伯爵的女儿。但拿破仑辩答说："那又怎么样?"她的优雅，她的青春，她的诱惑，她的美貌，使他充满了神仙般的幸福。"我已经喜欢上了一位我所敬爱的女人。"他说："她不是一位我不了解的女人。"

拿破仑和他的新婚妻子拥有健康、财富、势力、名誉、美貌、爱情与信仰——一切幸福的条件，但是，他们婚姻的圣火从未发出过更加炽热的光亮。而且没过多久，那炽热的圣火就熄灭了，直至化为灰烬。拿破仑可以使郁金妮成为皇后，他可以倾尽美丽的法国的所有，或献出他爱情的全部力量，甚至他皇位的权势。但他无法做到一点：无法使她停止喋喋不休。

出于嫉妒和多疑，郁金妮无视他的命令，甚至不许他有秘密的行为。正当他从事国政的时候，她闯入他的办公室，干扰他最重要的讨论。她拒绝他独处，永远怕他与别的妇人交往。她常常到她姐姐家抱怨她的丈夫。抱怨、哭泣、喋喋不休，甚至恫吓，并强行进入他的书房，对他发作、谩骂。拿破仑，这个法国的皇帝，纵然有许多金碧辉煌的宫殿，但却不能找到一个小橱，以让自己在那里安定一下自己的心。

郁金妮如此而为所造成的后果是什么？我们通过莱因哈德在《拿破仑与郁金妮：一个帝国悲喜剧》一书中的描写就可以看出："以后拿破仑常在夜里，从一侧门偷偷地出去，戴一软帽，将眼遮起，带一亲信随从，前往等待他的美女那里去，或像古时似地遨游于这座城市中，见些见不到的东西，吸些可能吸的空气。"

而这一切都是喋喋不休的郁金妮所造成的。她坐在法国的皇



后宝座上又是世界上最美丽的妇人；但在喋喋不休的气氛之中，尊位与美貌都不能维持爱情的存在。这是这位可怜妇人自己找的，是她的多疑及唠叨带来的。

托尔斯泰伯爵夫人也发现了这一点——可惜她知道的太迟了。在她去世之前，她对她的女儿们承认："你们父亲的死，是因为我的缘故。"她的女儿们都痛哭了起来。她们知道母亲说的是实话，知道她用不断的抱怨、永久的批评、不休的唠叨将父亲害死了。

托尔斯泰伯爵及其夫人本应享受优越的环境而快乐。托尔斯泰著名的《战争与和平》和《安娜·卡列妮娜》在世界文学史上永远闪烁着光芒。他非常有名望，他的崇拜者甚至终日跟随他，将他所说的每句话都速记下来。甚至连"我想我要就寝"这样的话也一字不漏地记下。除名誉外，托尔斯泰与他的夫人还有财产、有地位、有孩子，没有别的婚姻比这更美满了。起初，他们饱尝幸福的甜蜜，以致他们一同跪下，祈祷万能的上帝继续赐予他们所有的快乐。

以后，一件惊人的事情发生了。托尔斯泰逐渐地变成为一个完全不同的人。他对他所著的伟大著作觉得惭愧。从那时起，他专心撰写小册子，宣传和平、停止战争与消灭贫穷。这位曾承认在青年时犯过各种可想像的罪恶的人，要真实遵循耶稣的教训。他将所有地产给了别人，过着贫穷的生活。他种田、砍木、堆草。他自己做鞋，自己扫屋，用木碗吃饭，并尽力爱他的仇敌。

托尔斯泰的人生是一个悲剧，而悲剧的原因，是他的婚姻。他的妻子喜欢奢侈，但他追求简朴；她渴求名誉与社会称赞，但这对他毫无意义；她企求金钱与财产，但他视财富及财产是一种罪恶，在那么多年里，她常常责怪叫骂，因为托尔斯泰坚持要放弃他的书籍出版权，不收任何版税；而她要那些书能产生金钱。当他反对她的意见时，她就发狂地躺在地上打滚，并拿一瓶鸦片放在嘴边，声称要自杀，还恫吓托尔斯泰要跳井。





在他们的人生中，有一件事是历史上最悲惨的一幕。在他们最初结婚的日子里，他们非常幸福；但48年以后，他不能忍受与她相处。有时晚上这位年老伤心的妻子，基于求情，跪在他的膝前，求他朗读几十年前他在日记中所写的关于她甜蜜的爱情之语。当读到那些他们已永远失去的美丽快乐的时光时，他俩都哭了。生活的现实与他们好久以前一并所做的爱情之梦是何等不同。

最后，82岁的托尔斯泰不能再忍受妻子的唠叨了，他在1910年10月的一个雪夜中，从他妻子那里逃了出去——在寒冷的黑夜中漫无目的地走着。11天后，他患肺病死在一个车站上，他临死的请求是不要让她来到他的面前。

这也许是托尔斯泰夫人因唠叨抱怨所付出的惨重代价。

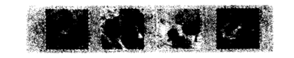
也许我们会想，唠叨给了她什么好的帮助呢？“我想我真是精神失常。”那是托尔斯泰伯爵夫人后来对自己的评价。

海勃格在纽约家事法庭任职了11年，曾查阅过数千宗离婚案件，他说男人离家的一个主要的原因就是因为他们的妻子们喋喋不休。或像《波士顿邮报》所说的：“许多做妻子的，不断地一点一点地挖掘，造成她们自己婚姻的坟墓。”

其实不仅是夫妻之间，在工作单位、在朋友圈子里、在公共场所，无节制的喋喋不休摧残他人的神经，也摧残自己做人做事的形象。

4. 别将自己的意见强加于人

以外露的形式推销自己这没有错，但你必须清楚一点：没有人喜欢接受推销，或被人强迫去做一件事，我们都喜欢按照自己的意愿购买东西，按照自己的意思行动，我们喜欢别人征询我们



的愿望、需求和意见。因此，外露、推销都没有关系，但一定要用恰当的方式。

一家汽车展示中心的业务经理谢道夫·赛兹发现，公司的业务员办事没有效率，态度散漫，这一点确实有待改正。于是他召开了一次业务会议，鼓励下属说出他们对公司的期望。他把大家的意见写在黑板上，然后说道："我会尽量满足大家的愿望。现在，你们知道我对大家的期望是什么吗?"紧接着他提出了自己的要求：忠诚、进取、乐观、团队精神、每天8小时认真地工作等。会议结束的时候，大家都觉得精神焕发，干劲十足，有个业务员甚至自愿每天工作14小时……赛兹报告说，以后公司的业务果然日新月异。

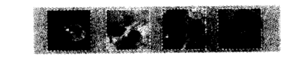
"这些人跟我做了一次道德交易。"赛兹先生说，"只要承担自己的诺言，他们自会兑现他们的诺言。我询问他们的愿望和期待，这一做法正好满足了他们的需求。"

韦森先生专门从事将新设计的草图卖给服装设计师和生产商的任务。三年来，他每星期，或每隔一星期，都前去拜访纽约最著名的一位服装设计师。"他从没有拒绝见我，但也从没有买过我所设计的东西。"韦森说道："他每次都仔细地看过我带去的草图，然后说'对不起，韦森先生，我们今天又做不成生意啦!'"

经过150次的失败，韦森体会到自己一定过于墨守成规，容易让人产生被强迫的感觉，所以决心研究一下人际关系的有关法则，以帮助自己获得一些新的观念，找到新的让人更容易接受的方法。

后来，他采用了一种新的处理方式。他把几张没有完成的草图挟在腋下，然后跑去见设计师。"我想请您帮点小忙。"韦森说："这里有几张尚未完成的草图，可否请您帮忙提出意见，以便使其更加符合你们的需要?"

设计师一言不发地看了一下草图，然后说："把这些草图留





在这里，过几天再来找我。”

三天之后，韦森又去找设计师，听了他的意见，然后把草图带回工作室，按照设计师的意见认真完成。结果呢？韦森说道："我一直希望他买我提供的东西，这是不对的。后来我要他提出意见，他就成了设计人。我并没有把东西推销给他，是他自己买了。”

发生在W医师身上的一个例子恰恰也说明了这一点。

W医师在纽约布鲁克林区的一家大医院工作，医院需要增添一套X光设备，许多厂商听到这一消息，纷纷前来介绍自己的产品，负责X光部门的W医师因而不胜其扰。

但是，有一家制造厂商则采用了一种很高超的技巧。他们写来一封信，内容如下：

我们工厂最近完成一套X光设备，前不久才运到公司来。由于这套设备并不十分完善，为了能进一步改进，我们非常真诚地请您前来拨冗指教。为了不耽误您宝贵的时间，请您随时与我们联系，我们会马上开车去接您。

“接到信真使我感到惊讶。”W医师说道：“以前从没有厂商询问过我们的意见，所以这封信让我感到了自己的重要性。那一星期，我每晚都忙得很，但还是取消了一个约会，抽出时间去看了看那套设备，最后我发现，我愈研究就愈喜欢那套机器了。

“没有人向我兜售，而是我自己向医院建议买下那整套设备的。”

有个加拿大人也运用这种方法影响了露丝。那时她正准备前往加拿大的新布朗斯威克省去钓鱼划船，便写信给旅游局索取资料，之后许多营地和向导都给她寄来了大量的信件和印刷品，使她眼花缭乱，不知该如何选择。后来，有个聪明的营地主人寄来一封信，内附许多姓名和电话号码，都是曾经去过他们营地的纽约人。他要她打电话询问这些人，便可详细了解他们营地所提供的服务。



很惊讶的，她在名单上发现了一个朋友的名字，便打电话给他，请教他的种种经验。最后，又打了个电话通知营地她到达的日期。

迫切地想让人了解自己、记住自己，这需要宣传、需要表现。但是一定要照顾到他人的感受，否则就成了自唱自听，不会引起任何共鸣。

5. 不要指望别人感激你

帮助别人，但不要一心期待别人感谢，以内敛的心态给予别人帮助，你会从帮助本身而不是别人的感谢中得到快乐。

如果我们一直期望别人的感恩，多半是自寻烦恼。我们与其担心他人不知感恩，不如不予预期。美国约翰逊博士说过："感恩是极有教养的产物，你不可能从一般人身上得到。"

指望别人感恩可以说是犯一项一般性的错误，因为你实在不了解人性。

如果你救了一个人的性命，你会期望他感恩吗？你可能会——可是塞缪尔·莱博维茨在他当法官前曾是位有名的刑事律师，曾使78个罪犯免上电椅。你猜猜看其中有多少人曾登门道谢，或至少寄个圣诞卡来？你或许猜对了——一个都没有。

耶稣在一个下午使十个瘫子起立行走——但是有几个人回来感谢他呢？只有一位。耶稣环顾门徒问道："其他九位呢？"他们全跑了，谢也不谢就跑得无影无踪！

如果跟钱有关，那就更没希望啦！查尔斯·舒瓦伯说，他曾帮助过一位银行出纳，这位银行出纳挪用银行基金去做股票而造成亏损，舒瓦伯帮他补够金额以免吃官司，这位出纳员是否感谢他呢？是感谢他，但只是一阵子，后来他还跟这位救过他的人作



对——就是这位曾经救他脱离牢狱之灾的人。

你如果送给亲戚100万美元，他应该会感谢你吧？安德鲁·卡耐基就资助过他的亲戚，不过如果安德鲁·卡耐基重新复活过来，一定会很震惊地发现这位亲戚正在诅咒他呢！为什么呢？因为卡耐基遗留了3亿多美元的慈善基金，但他只继承了100万美元。

人间之事就是这样。人性就是人性——你也不用指望会有所改变。何不干脆欣然接受呢？我们应该像一位最有智慧的罗马帝王马库斯·阿列留斯一样。他有一天在日记中写道：

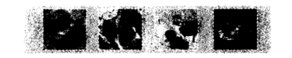
"我今天会碰到多言的人、自私的人、以自我为中心的人、忘恩负义的人。我也不必惊讶或困扰，因为我还想像不出一个没有这些人存在的世界是什么样。"

他说的不是很有道理吗？我们天天埋怨别人不会知恩图报，到底该怪谁？这是人性。所以不要再指望别人感恩了。如果我们偶尔得到别人的感激，就会是一份惊喜。如果没有，也不至于难过。

一位住在纽约的妇人，一天到晚抱怨自己孤独。没有一个亲戚愿意靠近她，亲戚去看望她，她会花几个钟头喋喋不休地告诉你，她侄儿小的时候，她是怎么照顾他们的。他们得了麻疹、腮腺炎、百日咳，都是她照顾的，他们跟她住了许多年，还资助一位侄子读完商业学校，直到她结婚前，他们都住在她家。

这些侄子回来看望她吗？有的！有时候！完全是出于义务。他们都怕回去看她，因为想到要坐几个小时听那些老调，没完没了与自怜永远在等着他们。当这位妇人发现威逼利诱也没法叫她的侄子们回来看望她后，她就剩下最后一个绝招——心脏病发作。

这心脏病是装出来的吗？当然不是，医生也说她的心脏相当神经质，常常心悸。可是医生也没有办法，因为她的问题是情绪性的。



这位妇人需要的是关爱与注意，更确切地说，她要的是“感恩”，可惜她大概永远也得不到感激或敬爱，因为她认为这是应得的，她要求别人给她这些。

有多少人都像她一样，因为别人都忘恩负义，因为孤独，因为被人疏忽而生病。他们渴望被爱，但是在这个世上真正能得到爱的惟一方式，就是不索取，相反的，还要不求回报地付出。

这听起来好像太不真实、太理想化了，其实不然！要求别人感恩不是追求幸福的最好的一种方式，要追求真正的快乐，就必须抛弃别人会不会感恩的念头，只享受付出的快乐。

为人父母者一向痛恨子女不知感恩。

即使莎剧主人翁李尔王也不禁喊道：“不知感恩的子女比毒蛇的利齿更痛噬人心。”

可是如果我们不教育他们，为人子女者怎么会知道感恩呢？忘恩原是天性，它像随地生长的杂草。感恩则有如玫瑰，需要细心栽培及爱心的浇灌。

如果子女们不知感恩，应该怪谁？也许该怪的就是我们自己。如果我们从来不教导他们向别人表示感谢，怎么能期望他们来谢我们？

一位住在芝加哥的先生在一家纸盒厂工作得很辛苦，周薪不过40美元。他娶了一位寡妇，她说服他向别人借钱送她两个前夫的儿子上大学。他的周薪得用来支付食物、房租、燃料、衣服及缴付欠款。他像苦力一样蛮干了四年，而且从不埋怨。

有人感谢他吗？没有，他太太认为这是理所当然的，那两个儿子当然也是一样。他们一点也不觉得对这位继父有任何亏欠，仅仅是道谢一声。

这怪谁呢？这两个儿子吗？也许！可是这位母亲不是更不该吗？她认为这两个年轻的生命不应该有这种义务的负担，她不要她的儿子“由负债”开始他们的人生。因此她从没想到要说：“你们的继父资助你们念大学，多好的人啊！”相反的，她的态



度却是："噢！那是他原本该做的。"

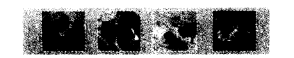
她认为没有加给他们任何负担，可是事实上，她让他们产生了一种危险的念头，认为这个世界有义务让他们活下去。果然，后来有一位男孩想向老板"借"点钱，结果身系困境。

让我们不要忘了，要想有感恩的子女，只有自己先成为感恩的人。我们的所言所行都十分重要。在孩子面前，千万不要诋毁别人的善意，也千万别说："看看表妹送的圣诞礼物，都是她自己做的，连一毛钱也舍不得花！"这种反应对我们可能是件小事，但是孩子们却听进去了。因此，我们最好这么说："表妹准备这份圣诞礼物，一定花费了不少时间！她真好！我们得写信谢谢她。"这样，我们的子女在无形中也就学会养成赞赏和感激的习惯了。

不要指望别人感激你，这才是你感性做人、理性做事的方式，更是外露而内敛的聪明人修炼自身素质、渐入佳境的秘经，也是我们享受快乐生活的途径。

6. 想办法让自己的长处发挥作用

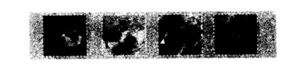
所谓发挥自己的优势，就是要抓住机遇表现自己，当然是把你最好的方面展现给大家看。正如感性是漂亮的衣服，理性是个人的行为一样。两者配合在一起，才能成为一个有持久魅力的人。理性是增加做人厚度的重要因素，相比感性来说，理性的强弱不容易察觉，因而更内在，一般来说，对于中年人来说，理性容易坚持，感性不易培养，而充满理性的人则令人生畏，而这种令人敬畏的气质是我们达成完美人生不可缺少的。所以，如何发挥自己的优势以在感性与理性的水火中挣扎中走出一条自己的路子来，是每个人都应该认真思考的问题。



人活在世上，都有自己安身立命的本事，有的长于交际，有的长于思考，有的善于猛打猛冲，快速出击，立竿见影，有的善于稳扎稳打，步步为营，一步一个脚印，稳步前进……如何发挥自己的长处，避免自己的短处和不足，是克敌制胜、取得胜利的重要条件。

要想发挥自己的长处，首先需要发现并保持自己的长处。古希腊有一句格言："认识你自己。"虽然每个人都有自己的优势和劣势，有长有短，但并不是每个人都对自己的长短优劣有个清楚的认识和了解，生活中我们总能发现舍长就短，终生遗憾的悲剧。而那些自知程度较高、对自身长短利弊了如指掌的人们，往往能够自觉地保住自己的优势，发挥自己的长处，抓住机遇表现自己，取得生活的主动权。

汉武帝有一位贵妃李夫人得了重病，卧床不起，皇帝亲自到她床前探病，李夫人蒙被致歉道："妾久病在床，样子难看，不能见皇上，看我现在的病情，恐怕不久于人世了。我想把我的儿子和兄弟托付给您，请您关照。"皇上说："夫人病重，卧病在床，你的嘱咐我一定照办，请放心吧！但你病到这个程度，还是让我看一看吧！"李夫人说："女人不把容貌化妆好，不能见君王、父亲，妾不敢破这个规矩。"皇上说："夫人只要见我一面，我会赐给你千金，而且封你的兄弟做大官。"李夫人说："封不封官，那是皇帝您的事，不在于见不见我一面。"皇上又请求李夫人让他见一面，李夫人索性转向内侧，不再说话。没有办法，皇上不高兴地站起身离开了。皇上走后，姐妹们都责备李夫人，她们说："既然你托付兄弟给皇上，为什么不见皇上一面呢？难道你埋怨皇上么？"李夫人说："我们是用容貌去侍奉人的，我们的长处是长的好看，一旦容颜衰老，就不招人喜欢了，皇上不喜欢你，自然无情无义。皇上之所以还依恋着我，是因为我过去容貌美丽，如今，我久病貌衰，一旦被皇上看见，必然遭到皇上的厌恶背弃，他怎么还能想念我而厚待我的兄弟呢？考虑到这





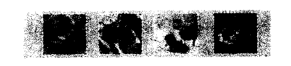
些，我以为还是不见皇上的好，并且郑重其事地把兄弟托付给他。”不久，李夫人病故，皇上对她思念不已，因此对李夫人的兄弟也很关照。

李夫人对自己的优势和长处——自己的美貌，认识得特别清楚。尽管久病之后，她的美貌已不存在，但她留在皇上的印象却还是没变，为保住这一优势，她便采取了蒙被子说话，不让皇上看见嘴脸的方式，最终达到了预期的目的。

战国时期，有一位齐国人对此阐发过深刻见解。

齐国宰相田婴，想在自己的封地薛地筑城，发展私家势力，以备不测。人们纷纷劝阻，田婴下令任何人也不得进言。这时，有一个人请求只说三个字，多一个字，宁肯杀头。田婴觉得很有意思，请他进来。这个人快步向前施礼说：“海大鱼。”然后，回头就跑。田婴说：“你这话外有话。”那人说：“我不敢以死为儿戏，不敢再说话了。”田婴说：“没关系，说吧。”那人说：“您不知道海里的大鱼吗？鱼网拦不住它，鱼钩也钩不住它，可一旦被冲荡出水面，则成了蚂蚁的口中之食。齐国对于您来说，就像水对于鱼一样，您在齐国，如同鱼在水中，有整个齐国庇护着您，为什么还要到薛地去筑城呢？如果失去了齐国，就是把薛城筑到天上去，也没有用。”田婴听罢，深以为是，说：“说得太好了。”于是，停止了在薛地筑城的做法。

田婴本来是齐威王的相，宣王继位后，不太喜欢田婴。田婴筑薛城，是想建设一个退身之地。表面上看，这也不失为一个较好的计谋，但是，齐国谋士认为，田婴此行的最大弊病，是丢了自己的优势。田婴的长处是经营整个齐国，将齐国掌握在自己手中，以齐国为依托，就像鱼网龟钩都无能为力的海中大鱼一样，可以自由自在，就是齐宣王也不能将他怎么样。反之，到了薛地，地小人少，无法展开手脚，便会处于任人宰割的境地，不但不能保卫自己，反而适得其反。俗语云：“虎落平川遭犬欺，落架的凤凰不如鸡。”就是这个道理。



我们能从这两则历史故事中获得什么启示呢？那就是：

感性地问问自己：长处何在？

理性地告诫自己：如何发挥优势？

7. 不要把美貌当成展现自我的惟一筹码

外貌对于一个人的成功确实能起到一定的作用：一个高大英俊的男子或一个漂亮娇媚的女子去办事，往往更容易在别人的好感中马到成功。但是一个人如果过于看重自己的外貌，并以此作为表现自己的最大优势，反倒可能让外貌成为成功之累。

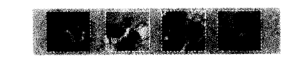
自然有大美而不言美。人皆承认自然之美，但很少懂得享受自然之美。

人是大自然中最美的，女性美则是美中“精品”

女性体型丰盈，线条流畅，高耸而富有弹性的胸部，圆润丰满的臀部，这种多层次、多曲线的相交极其和谐，呈现一种妩媚与雅致的风度，蕴藏着生命的活力。女性白皙的肌肤，俏丽的面庞，含情的目光，如鲜花初绽，如清露欲滴，令人赏心悦目。这是大自然赋予女性的天姿丽质，她能唤起人世间美的遐想、美的追求。

女性又是爱的化身，情感的源泉，爱浸透她们的生命，表现出柔和、温顺、清纯的情感特质。人们常把女性的爱称为母爱，并引申为对祖国和大自然的爱。女性，孩提时充满天真梦幻，少女时热情动人，恋爱时温柔细腻，为母时宽容无私、自强不息、博爱善良。这些品质使女性成为人类爱的化身。

美是自然给女人的最初礼物，女人的美貌可以成为其高傲的资本，但决不能保证其享有爱情的快乐。英国有句谚语说，最美的花常常先谢。外貌的美，禁不住时间的冲洗，会渐渐苍白、褪





色。女人的吸引力并不是全部来自天生的美丽，她的风度、仪态、言谈、举止，以及见识，是她引人注意的重要原因，也是她能否长久吸引人的关键。

人是因为自然的美而成为真实的美，也是因为自然之美才变得美丽，人不是因为美丽才可爱，而是因为可爱才美丽。可爱体现了人的自然美。

人们对美貌女子关注追求，较之一般容貌的女子，总是要远胜一筹。那些俊秀妩媚、风姿绰约的女子，受到造化的垂青，天生的丽质往往令她们自信开朗，善于交际。

众多的追求者所构成的外部环境和善于交际的主观因素，常会导致她们人际关系上的复杂化。美女周围是非多。美女们应何以自处呢？

嫉妒可以说是人的一种天性。人们对于美女，仰慕是一方面，嫉妒是另一方面。她们与异性的正常接触，对他们的热情被看做是轻佻，对他们的冷漠却又被视为清高孤傲。就是在同性之间，她们也常常因为行高于人，而遭到众人非议。她们左右为难，无所适从。美貌无罪，但为什么它却成为流言蜚语的来源？为什么它成为一些心地卑劣的人所要侵害的对象？

不过，美貌也往往帮助她们在社会生活中获得高于一般女子的优厚待遇。美貌之人引人注目、令人赞美。有旅行经验的人知道，一个年轻貌美的女子在拥挤不堪的火车上很快就可以找到座位，美女遇到困难和麻烦时总有人乐意挺身相助，而她所付出的可能仅仅是温柔妩媚的一笑。

成也美貌，败也美貌。美女们必须具有一个镇定自若的聪慧头脑、一套高水平的社交艺术和技巧，方可摆脱流言的困扰。只要她们对美貌的价值评估得当，正视自身的价值，就会发现生活待自己是相当优厚的，当然，她必须有能力把握住这种优势。

少数漂亮女子涉世之初便遭遇人际关系的障碍和失败，她们从此变成了冷美人，冷眼看人生，悲观厌世，消沉自弃，这实在是有



负于上天的恩赐。另有些人，自命不凡，对任何人和物都趾高气扬、盛气凌人，她们忘记了人不是因为美丽才可爱，而是因为可爱才美丽，长此以往，她们的吸引力就会荡然无存。还有些漂亮女子，试图靠自己的姿色挣得整个人生，贪图享乐，玩世不恭，放荡不羁，称得上是暴殄天物，到头来，只会落得无人问津。

爱美之心人皆有之。人喜欢追求完美。对于人天生有缺陷的体型和脸孔，现代人丝毫不必悲观。每个人身上都有优点和缺点，只要在其他方面弥补其缺点而增添其优点，如此，即可使自己显得更“美丽”动人，这才是现代美人的特征。记住，人因可爱才美丽，不是因美丽而可爱。

8. 适当时候保持沉默

滔滔雄辩是智慧，无言沉默也是智慧，甚至是更大的智慧。在商业或私人交际中，无言也许是最好的选择之一。

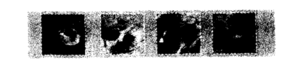
一个印刷业老板得知另一家单位打算购买他的一台旧印刷机，他感到非常高兴。经过仔细思考，他决定以250万美元的价格出售，并想好了理由。

当他坐下来谈判时，内心深处似有个声音在说：“沉住气”。终于，买主按捺不住内心的激动开始滔滔不绝地对机器进行评价。

卖主依然沉默。这时买主说：“我们可以付您350万美元，但一个子也不能多给了。”不到一个小时，买卖成交了。

在日常交往中，沉默往往会给你带来好处，在某些场合，沉默不语可以避免失言。我们许多人在缺乏自信或极力表现得礼貌时，可能会不知不觉地说出不恰当的话从而给自己带来困扰。

彼得到新婚的弟弟家去吃晚饭，新娘给他做了西红柿果冻。





彼得不喜欢这道甜菜，但为表示对她的感谢，他夸张地说："这果冻真是太棒了！"新娘记住了他的话，以后的15年里，每当他到她家做客，西红柿果冻就成了不可缺少的菜肴！

适时地保持沉默不仅是一种智慧，而且也有实在的好处。常言道："沉默不会使人后悔。"一位女士的经验验证了这一点，她说：当我们第一个孩子出世时，我丈夫由于工作太忙，对我和孩子疏忽了，这样几周以后，我感到筋疲力尽，并想大发雷霆了。一天我给他写了封充满怨气的信，然而不知为什么我没把信给他。第二天，丈夫提出要给婴儿换尿布，并且说："我想我现在应该学会做这些事了。"

我们往往不善于等待，而等待往往是适用于各种情况的一种策略。有时片刻的沉默会产生奇特的效果。

当然有时候开口说话也非常重要。例如打抱不平、安慰朋友、消除误会。在这种时候，我们必须开口，但需要注意的是要找到恰当的话。这时，片刻的沉思使你说出的话更准确、更生效。

研究谈话节奏的学者们认为，有张有弛地谈话在人际交往中尤为重要。《谈话的艺术》的作者、心理学教授格瑞德·古德曼解释说："沉默可以调节说话和听讲的节奏，沉默在谈话中的作用就相当于零在数学中的作用。尽管是'零'，却很关键。没有沉默，一切交流都无法进行。"

正确的交流由两个方面组成：既被人关注，又关注别人。安静、专心地听会产生强大的魔力，使谈话者更加心平气和、节奏舒畅，连面部和肩部都放松下来。反过来，谈话者也会对听众表现得更加亲切。

当你发怒、忧虑，自己想大发雷霆时，请你喝上一杯水或是握着自己的双手，然后露出你的微笑。这种简单的做法或许可以帮助你控制情绪。

过去，心理学家常常认为我们应该把事情讲出来，告诉别



人，但人们逐渐发现在与别人的交往中有时更需要忍耐和沉默，我们必须认识到沉默与精心缔造的词句有同样的表现力，就好像音乐中的音符与休止符一样重要。沉默会产生更贴切的和谐、更强烈的效果。

刘某有一次去长城，遇到一个独腿的年轻人，依靠一根拐杖吃力地往上爬。刘某好心想扶他一把，却遇到了冷冰冰的目光："你以为我爬不上去吧?"他觉得好尴尬。但因为陌生，这种尴尬很快随着人群消散了。当他登上南坡最高的城楼时，他看见那个年轻人也上来了，还灿烂地向他微笑着。他一下子理解了他刚才对他的冷淡，因为他们陌生，对他少了一份了解。

下坡时，他们很自然地走到一起，不谋而合地谈起了北京、故宫、颐和园、香山的红叶、长城……呵，我们都是第一次到北京，萍水相逢，但谁也没有提及各自的情况和环境。那一天真是晴空万里。

分别时，他说："你怎么没像别人那样问我是怎么残疾的?"这是一个嘴边上的话题，一定有人在刘某之前问过多遍，他能想象在那个年轻人的背后一定有一段感人肺腑的往事，他能理解却不需要了解。于是那个年轻人说："因为陌生。"他沉默了一会儿点点头："对，因为陌生，没有必要做对等的了解，萍水相逢，能使我们欢喜就应知足了。"

也许真是这样的。在这个世界上，我们应时时提醒自己：少关心一点别人的隐私，我求一份安宁，就会增加一份魅力，多获一些机遇。

第八章



独与合的矛盾：独立思考与善于协作不可或缺

独立是成熟做人的起始点。人们激发与挖掘自身潜能，吸收万物精华后，形成独一无二的人格，拥有自己的信仰，形成自己的思想体系，自己为人处事的方式。协作是理性之精髓，现代社会中缺少了协作精神将使自己寸步难行。协作做事，首先要学会独立地完成任务，才能进一步与人分工协作。独立做人，协作做事，要求我们不但要知己，而且还要知人，这才是智者处世的秘诀。

1. 你是独一无二的

当你手拿一把玫瑰花时，有没有对其进行过详细观察？这些玫瑰，粗看起来都十分相似。可是，你再仔细看看，便会发现它们朵朵不同。甚至连属于同种的类别，开出的花彼此都不太一样。如生长的速度、花瓣曲卷的程度、颜色是否均匀等等，只要仔细辨认，均可发现它们各有独自的风姿。

不仅自然界如此，人类的情形亦是如此，亚瑟·吉始博士对古代的生活及民俗极有研究。他曾说过："没有两个人的生活遭遇是完全相同的……每个人均有他与众不同的生活遭遇。"不错，每个人的生活遭遇都是独一无二的。尽管构成人体的基本因素相同，但我们每个人的生命都很奇妙地自成一格，绝不与人雷同。

要想迈向成熟，除非我们先独立。这样才能使自己与他人沟通，建立起有意义的关系来。

这听起来很容易，但做起来却很困难。例如：我们常常把别人划分在某个阶层——如，普通百姓、中上阶层、中下阶层、大众阶层、低收入群、街头盲流、白领阶层、蓝领阶层、上流社会，等等——这些都反映出我们不愿或不能把别人视为独立个体，而只能把大家看成没有特色、没有个性、没有姓名的群体之一。

我们自身的情况也是如此，也是许多人归类的对象。许多社会研究或调查人员，几乎对我们无所不知：每天喝多少饮料、有几辆车子、什么品牌、喜欢看什么电视节目、收听什么电台等等。

这一种归类通常强调"定位"、"无藩篱"、"社会流动性"





等，以配合我们评判某族群的需要，而完全忽略个人的独特性。个性主义现已遭到破坏，甚至已濒于消亡。难怪我们现在对自己的独特性已越来越没有概念，甚至不敢去思想或采取与他人不同的行动。

当然，现代人对如何使自己变得“有独特个性”这方面的知识，的确充满了渴望。暂且不论社会对我们的评定归类、对我们顺应群体的要求带来什么压力，在内心深处，我们仍知道并渴求自己能与他人有所区分。为了表达这种渴望，解除这种束缚，许多人被送到心理分析家的诊所或精神治疗师的治疗室里。甚至有许多人用酒精、药物来麻醉自己，使自己完全堕落。

有什么方法可以治疗这些疾病呢？要如何才能使我们更意识到自己的独特性？要如何才能以更成熟的态度去认识自己？这里有三点建议：

第一，每天抽出一段时间独处，以进一步认识自己。

由于现代生活的繁忙与紧张，我们很少有时间给自己深思的机会。我们一定要想办法抽出时间面对自己，认识自己。

但是，不同的人通常有不同的独处方式。有的人，一边散步，一边思考；有的人，独自到花园里走走，放松身心；有的人只坐在窗旁偶尔眺望窗外的蓝天或树木；有的人，喜欢静室独处，或自我隔离。不管你用什么方法，总而言之，每天抽一小段时间出来，不受干扰，如此，才能好好体验你自己、你的生活、信仰和种种行为。

第二，打破不良习惯的束缚。

我们时常把自己深裹在不良习惯的无聊事件里，在里面窒息而不自知，这需要用意志和强大决心才能将之解除。想想看，我们有多少人每天都不断重复相同的行为，生命因此变得迟钝，没精神活力并且毫无创新的能力。

第三，发现生活中什么东西最能让我们感到满足。

兴奋时刻会把我们的真正面目呈现出来，让我们感到满足，



感觉出最深刻、最活跃的生命来，正是这些令人兴奋的事！

人的个性虽不能改变，但可以借由某些行为呈现出来。要想发觉真正的自我——也就是我们与他人不同、真正具有价值的地方——则必须先去解除许多人性的束缚，诸如：恐惧、畏缩、自我疑虑、迷惑及僵化思想的种种积习。这时，兴奋便有如火把，能把捆绑住自我面貌的层层束缚挣脱掉，使真正的自我解放出来。

兴奋有许多面貌，爱便是其中之一。有部电影名叫《玛蒂》，便是叙述两个单调寂寞的人，如何因爱而彼此敞开心灵，迈向一个美好的未来。

对另一些人来说，兴奋也可说是一种令人振奋的工作、活动或创作行为。耶鲁大学的威廉·菲尔普教授，曾写过一本名叫《教学的乐趣》的书，书中详细描述了教学生涯如何使他活得又兴奋、又快乐。

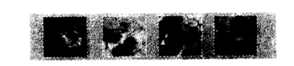
危险或紧要时刻也会让人感到兴奋，因为能把人的某些性格呈现出来。有些灾难像战争、洪水或地震等，通常会造就出不少英雄人物。因为人在这种极具刺激或挑战性的时刻，才会把真正的自我和潜藏意识能力激发出来。

心灵的成熟过程，是不停地自我发现、自我探寻的过程，除非我们先了解自己，否则我们很难去了解别人，发现自我，是智慧做人的起点。

2. 拥有自己的信仰

我们必须信仰某些事物。但是，假如我们没有就此信仰采取行动，一切仍然无用。只有信心而没有作为，是无济于事的。

赫德里太太住在加拿大的沙卡契文市，是个快乐、平凡的家





庭主妇。她的生活一直顺遂无事，直到有一天发生了一场可怕的车祸，使她毫无防备地掉入一个大深沟里。

起初，大家以为赫德里太太的脊椎骨断裂，后来，根据X光显示，虽然她的脊椎骨并没有碎开，但骨骼表面仍因擦伤而长出刺状物。医生吩咐她卧床静养三个星期，并且，还带来另一个坏消息。

医生告诉她，由于她的脊椎骨有严重的僵硬现象，也许在五六年之后，会全身无法动弹。

赫德里太太描述当时的心情时说道：

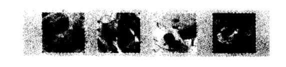
“我愣住了。我一向活泼好动，又从没遇到过不顺利的事。但现在，不幸终于发生了。卧床静养的时间由三个星期延长到4星期，然后是五个星期、六个星期……我的勇气和乐观此时已消失无踪，取而代之的是无尽的恐惧……我只觉得自己一天比一天衰弱。”

“一天早晨，我从梦中醒来，发觉自己的思绪如水晶般清澈透明。我告诉自己，五年的岁月不算短，我可以做许多事情以帮助家人。只要我继续用药物治疗、不多求，并且有决心战胜病魔，说不定还能改善自己的状况。我不想毫无奋斗便宣告投降，我一定要尽可能勇往直前。由于我这么自信，并且又下了决心想要立刻能有所作为，这么一来，恐惧和无力感立刻消失不见了。我挣扎着起床，想要立刻开始新生活。”

“我找了两个字当成座右铭，时时不停地提醒自己：向前，向前，向前！”

“这已是五年半以前的事了。如今，我再度进行了身体检查，医生认为我脊椎骨的情况良好，看起来可以继续维持另一个五年。医生要我保持愉快的心境、对生命感兴趣，并且继续向前行。这正是我的信念。只要我身上的肌肉还能活动，我一定会继续走下去。”

赫德里太太的确是一个让人鼓舞的例证。她成熟的表现来自



一个信念，并且根据这个信念采取行动。

当然，仅有信仰并不足以让我们变得成熟。信仰的好处是能增强勇气，使我们在接受考验的时候，不至于萎靡不振临阵退却。除非我们以信仰做基础，然后付诸行动，否则任何道理原则都没有什么用处。

耶稣曾说过：“凭他们所结的果子，就可以认出他们来。”是的，只有行为才算数。如果我们不能行动，则任何哲学理论叫得震天响，对我们也没有丝毫益处。我们所结的果子将是苦的，我们的生命也是假冒伪善的。

我们一旦有了坚定的信念，就应当采取行动。

夏威夷有一名建筑承造商，坚信人不可轻易放弃。他不但如此坚信，并且时刻在行动中表现出来，因此事业做得十分成功。他的名字叫保罗·玛哈。

在 1931 年的时候，玛哈先生在建筑和工业界到处打听，想要找一份工作。他年轻没有经验，因此四处碰壁，工作完全没有着落。由于当时经济不景气，没有公司需要增聘工程或制图人员，就是经验丰富的老手也往往遭到冷遇。

“我实在感到气馁。”玛哈先生坦承道：“但后来我决定，假如没有人愿意雇我，我就自己来做。我从亲友那里借了 500 美元，然后成立了一家小小的建筑承造公司。”

“不景气吗？当然是的。想要盖房子的人，谁会愿意找一名没有经验又没有名气的人来做呢？但无论如何，我鼓起勇气，下定决心要干到底。就凭这么一种信念和坚持，我终于找到了几份小生意做。”

“我的第一笔生意是承造一栋2500 美元的房子。由于缺乏经验，估价不准，结果赔了 200 美元。但是，有了这次失败的教训，接下去的几桩生意便弥补过来了。由于我坚信人不可轻言放弃，终于渡过了一生中最大的难关。”

不错，人不是因为没有信心而跌倒，而是因为不能把信念化



成行动，并且不顾一切地坚持到底。拥有自己的信仰并付诸行动，这才是通往成功的云梯！

3. 不要随波逐流

一位哲人提出："与其花许多时间和精力去凿许多浅井，不如花同样的时间和精力去凿一口深井。"

一个人能认清自己的才能，找到自己的方向，已经不容易；更不容易的是，能抗拒潮流的冲击。许多人仅仅为了某件事情时髦或流行，就跟着别人随波逐流而去。他忘了衡量自己的才干与兴趣，因此把原有的才干也付诸东流。所得只是一时的热闹，而失去了真正成功的机会。

一个真正独立的"人"，必然是个不轻信盲从的人。一个人心灵的完整性是不能破坏的。当我们放弃自己的立场，而想用别人的观点来评价一件事的时候，错误往往就不期而至了。

我们也许可以做这样的理解："要尽可能从他人的观点来看事情，但不可因此而失去自己的观点。"

当我们身处于陌生的环境，没有任何经验可供参考的时候，就需要我们不断地建立信心，然后才能按照自己的信念和原则去做。假如成熟能带给你什么好处的话，那便是发现自己的信念并有实现这些信念的勇气，无论遇到什么样的情况。

时间能让我们总结出一套属于自己的审判标准来。举例来说，我们会发现诚实是最好的行事指南，这不只因为许多人这样教导过我们，而是通过我们自己的观察、摸索和思考的结果。很幸运的是，对整个社会来说，大部分人对生活上的基本原则表示认可，否则，我们就要陷于一片混乱之中了。保持思想独立不随波逐流很难，至少不是件简单的事，有时还有危险性。为了追求





安全感，人们顺应环境，最后常常变成了环境的奴隶。然而，无数事实告诉人们：人的真正自由，是在接受生活的各种挑战之后，是经过不断追求、拼搏，并经历各种争议之后争取来的。

如果我们真的成熟了。便不再需要怯懦地到避难所里去顺应环境；我们不必藏在人群当中，不敢把自己的独特性表现出来；我们不必盲目顺从他人的思想，而是凡事有自己的观点与主张。

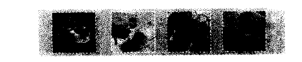
坚持一项并不能得到别人支持的意见，或不随从一项普遍为人支持的原则，都不是件容易的事。一个人不愿随波逐流，并愿意在受攻击的时候坚持信念，的确需要极大的勇气。

在一次社交聚会上，在场的人都赞同某个观点，只有一位男士表示异议。他先是客气地一言不发，后来因为有人直截了当地问他的想法，他才微笑道："我本来希望你们不要问我，因为我与大家的观点不同，而这又是一个多么难得的社交聚会。但既然你们问了我，我就把自己的想法说出来。"接着，他便简要地陈述了自己的观点，结果立即遭到大家的反驳。但他坚定不移地坚守自己的立场，毫不让步。最后，他虽然没有说服别人赞同他的看法，却获得了大家的尊重。因为他坚守自己的观点，没有做别人思想的附庸。

而如今，我们生活在一个专家至上的时代。由于我们习惯于依赖这些专家权威性的观点，因此便慢慢丧失了对自己的信心，以致对许多事情很难提出意见或坚守信念。

我们现行的教育方针，通常是针对一种既定的性格模式来完成的，所以这种教育方式很难培养出独立的领导人才。由于大部分的人都是跟随者而不是领导者，因此我们虽然很需要领袖人才的训练，但同时也很需要训练一般人如何有意识、有义务地去遵从领导。如此，人们才不会像被送上屠宰场的牛羊群一样，盲目地随着走，赴上"刑场"也茫然不知。

所以，那些为自己子女的教育方式大胆提出见解和观点的父母，的确需要勇气。因为通常别人会告诉他们，最好把这些问题





留给那些资深专家或权威去解决。但是总有一些勇敢的人，敢于挺身而出，打破权威的观点，对自己儿女的教育问题提出更加切合实际的见解和观点。有位喜欢独立思考并坚守自己信念的中年人，不断提出问题，并且独自与一般公众的意见对抗。不久，就有不少人敬佩他，选他出来当社区教育委员会的委员。后来。不仅他自己的子女，还有不少学生因他所提出的建议而受益。

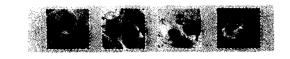
有许多婴幼医师告诉我们喂养、抚养和照顾孩子的方法，也有许多幼儿心理学家告诉我们该如何教育孩子；做生意的时候，有许多专家提醒我们如何做方能使生意红火；在政治上的选择活动，大部分人也是跟从某些特定团体的意见；就连我们的私生活，也经常受某些所谓专家意见的影响。这些所谓的专家通过观察、研究、著述，然后把意见传达给大众，让大众去消化、吸收，并断定它们是一剂药到病除的灵丹妙药。

生活中的大部分人都不会明白，其实自己才是这个世界上最伟大的专家。只不过是因为某些“专家”这么说，或因为那是一种时尚，跟着做也可以凑个热闹，图个时髦。

的确，我们今日最难要求自己达到的境界便是：“成为你自己。”在充满了大众产品、大众媒介及装配线教育的当今社会，认识自己很难，要保持自己的本来面目更难。我们常以一个人所属的团体或阶层来区分他们的特点，如“他是工会的人”、“她是职业妇女”、“他是自由派”、“他是反动分子”等等。我们每个人几乎都贴有标签，也毫不留情地为别人贴上标签，这很像是小孩玩的“捉强盗”的游戏。

爱德加·莫尔常常用所谓的“蜗居状况”来警告世人，他认为这种情形会扼杀人类个体的宝贵价值。他诊断“这种扼杀，正如同令人痛恨的纳粹政权一样。”它充分显示了人性中的残暴丑恶和专制的一面。

最后他总结说：“人类还无法达到天使的境界，但这也并不是我们必须变成蚂蚁的理由。”



只有成熟的心灵才能够体验人类这种光荣的本质，也只有成熟的灵魂才能体会到“比天使低一点”，而不是“比禽兽高一点”的心情。对所有这样的人来说，盲目顺从只是怯懦者的避难所，不是现实。

对于生活中的我们来说，能拥有住自己的完整心灵，使其神圣不受侵犯，即坚守心灵的感应，不要盲从，不要随波逐流是非常重要的。

4. 独立能激发潜能

独立是什么？独立给人的感觉是孤单，是一个人独来独往。独立似乎是一个人虚无缥缈地畅游，似乎是一只小鸟自己试着飞行去寻找食物，似乎是一只鲤鱼总想跃过龙门，似乎是一只小鱼幻想游遍整个大海。

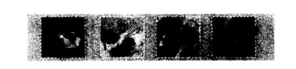
我们小时候总是回家等饭吃，过着饭来张口的生活，长大了，就不得不亲自回家弄饭吃。我们以前也没有做过饭的经验，但面对生活，我们必须得自己试着做饭弄菜，如果做得不错，谁都有了自己的拿手菜，客人来了，随时准备露几手。

独立激发潜能，我们每个人都深有体会。

近代以来世界格局一个突出的特点，就是离散群体的成就大于其母体。

海外华人约有6000多万，但他们拥有的财富总值很有可能超过大陆近13亿中国人，有人推算他们一年创造的产值，相当于日本的国内生产总值，也就是约五倍于中国大陆。

离散群体的这种优越表现当然令其母体民族有点尴尬，但同样也是母体民族的骄傲。因为离散群体虽然游离在外，但与母体文化总是若即若离，有着千丝万缕的关系。所以，他们的成功同



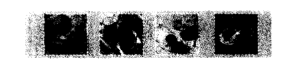


样也是其母体文化的成功，他们的经验同样也值得身在祖国故土的人们学习。

诗人、新加坡《新民日报》总编杜南发认为，离散族群的特点，就是移民观念加上其他观念的融合。扎根于马来西亚的华人作家黎紫书说，马来西亚年轻的华文作家在发现“断奶”痛苦的同时，也发现打开视野吸收新的养分却一点都不困难。“被遗弃族群”的悲哀，“孤儿”的心态，都逐渐淡化了，作为独立完整个体的马华文学正在形成。美籍华人作家严歌苓说，她从来不确认自己写的是“移民小说”。她从中国到美国移居十多年，却不能完全脱离母体。样貌改变不了，本身文化的根须暴露在外，非常敏感，触动了便会疼痛起来。然而，她也极其欣慰地宣告：离散是个美丽的状态。她说，离散让人的触觉更敏锐，视觉更客观，心灵鲜活得像孩子一样，能够完全打开，这对作家来说确是，“非常幸运”的。

台湾诗人、学者余光中谈论离散文学，则让人体会不到丝毫的“离散”，因为他本身就是中华文化的母体！他曾经这样说：“在此地，在国际的鸡尾酒里，我仍是一块拒绝溶化的冰……”余教授认为，语文是有民族性的，用中文写出来，便是中华文学。就像德国文豪托马斯·曼说的：“凡我到处，就是德国。”余教授的看法是，吸收当地文化，组合形成当地文风，其实是民族文学拓展的一种过程。离散是一种文学状态，民族离开固有社会，天才便往往得以发挥。所以从唐僧的时代开始，就产生了留学生文学，杜甫颠沛流离，产生了难民文学；苏东坡下放，也产生了贬官文学。

作家贾平凹谈起他写作22年的甘苦说：“开始，稿子向全国四面八方投寄，四面八方退稿涌了回来。我心有些冷，恨过自己的命运，恨过编辑……夜里常常一个人伴着孤灯呆坐。”后来，他发奋起来，将所有的退稿信都贴在墙上，以便抬头低眼都能看到“自己的耻辱”。他说：“孤独是文学的价值，寂寞是作



文的一番途径。”

钱钟书就是在他的“孤独”境遇下，培养出了生命的韧劲。这种韧劲使他能抗衡住各种各样的压力，经过“九蒸九焙的改造”，仍然保持住他的一颗求真、向善、爱美的灵魂。那些世人热衷企求的东西，他都淡然处之，始终保持着童真和痴气，安安心心做着学问。

这些作家令人感动而深刻的话语或事迹告诉我们，最重要的不是我们在哪里，而是我们自己的触觉、视野、心灵、毅力和才智能否得到充分发挥。只要我们自己不僵化、不保守、不麻木、不冷漠、不懦弱，我们留在故土，同样也可以保持一种健康美丽的心态，心灵照样也可以“鲜活得像孩子一样，能够完全打开”，同样也可以“拒绝溶化”，同样可以发挥出自己的创造力来。

独立是一种心灵的寄托。罗兰指出：“为了使自己能经常保持一种宁静泰然的心境，一点精神上的寄托是很需要的。”

所谓寄托，完全是属于你私人灵魂深处的东西。它不一定有很大的意义，不一定有什么积极的目的，它只是你精神上的一片私人的园地，是你灵魂的一个小小的避风港，是你躲避世俗牵绊的堡垒，是你可以在那里找到自己，和自己心灵恳谈的一个秘密的花园。

会处理生活的人，一定懂得怎样给自己安排一片不受干扰的属于自己的小天地。在这里，你可以想你所要想的，做你所要做的，躲开一切你所要躲开的，逃避一切你所要逃避的。这片小天地就是你寄托灵魂或真正属于你自己的地方。

给自己的灵魂找一个寄托，那并不是消极的逃避，那正是一种积极的养精蓄锐。正如有位名人说的“我休息是为了工作。”我们也是一样，让灵魂去休息一下，养一养它在尘间奔波所受的伤，然后好再去奔波。

人生是一连串不停的奔波！



我们几乎很难找到一个人，能够成天只做他自己喜欢的事，过他自己所愿意过的生活。

每个人都必须被动地做些他并不想做的事，表演一些他并不喜欢表演的角色，过一种他所不愿过的生活。所以，我们发现，有些人一有时间就吸烟；有些人一有时间就看小说；有些人一有时间就写文章；这些人一有时间就做想做的事……这些人才真正是做自己所喜欢做的事。但是，因为他必须应付许许多多生活中的琐事，他没有充分的时间和自由去只管做他所喜欢做的。因此，这些小小的嗜好，就成为他生活中的一点寄托。

他从这里面找到他自己，得到生活的真味，暂时忘掉了世界的烦嚣。

假如你懂得生活，同时你也懂得自己，那么，你一定会在生活中找到那么一点使你安心，使你忘忧，使你沉醉的所谓的寄托。

这寄托很容易找到，只要你一个人独处的时候，你会发现一个人是一种享受。

5. 先做一个游在鱼群里的小鱼才能生存

世界上有些国家，地窄人少，资源贫乏，但却相当富裕，如瑞士、丹麦、新加坡、卢森堡，这些国家是怎么发展起来的呢？基本原因之一，就是其国际化程度高，以国际机会为大舞台，成为国际社会的一个重要组成部分，小国也就不小了。这种生存之道，用新加坡领导人的话说，就是“小鱼只有游在鱼群里。”有人指出，有些大国因为实力强大而容易变得愚蠢，中小国家，则因为实力有限，行事谨慎周全，善于审时度势，适应力较强，因而往往也就经济兴旺发达，社会井然有序，环境清洁宜人，人民





安居乐业，物质生活水平和文明水平都比较高。牢记自己是“小鱼”、“小虾”，乐于合群，就是其聪明才智的一个重要表现。

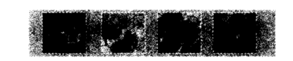
做人做事又何尝不是如此？

维斯卡亚公司是美国20世纪80年代最为著名的机械制造公司，其产品销往全世界，并代表着当今重型机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职遭拒绝，原因很简单，该公司的高技术人员爆满，不再需要各种高技术人才。但是其令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然对那些有志的求职者仍有着极大的诱惑力。

迈克是某知名大学机械制造专业的高才生，和许多人的命运一样，在该公司每年一次的用人测试会上，他的申请被拒绝了。其实，这时的用人测试会已经是徒有虚名了。但迈克并没有死心，他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司。于是他采取了一个特殊的策略。

他先找到公司人事部，提出为该公司无偿提供劳动力，请求公司分派给他任何工作，他都不计任何报酬来完成。公司起初觉得这简直不可思议，但考虑到不用任何花费，也用不着花费心思，于是便分派他去打扫车间里的废铁屑。一年下来，迈克勤勤恳恳地重复着这种简单但是劳累的工作。为了餬口，下班后他还要去酒吧打工。这样虽然得到老板及工人们的好感，但是仍然没有一个人提到录用他的问题。

1990年初，公司的许多订单纷纷被退回，理由均是产品质量有问题，为此公司将遭受巨大的损失。公司董事会为了挽救颓势，紧急召开会议商议解决方案，当会议进行一大半却尚未见眉目时，迈克闯入会议室，提出要直接见总经理。在会上，迈克对这一问题出现的原因做了令人信服的解释，并且就工程技术上的问题提出了自己的看法，随后拿出了自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进，恰到好处地保留了原来机械的优点，同时克服了已出现的毛病。总经理及董事会的董事见到这个编外清洁工





如此精明在行，便询问他的背景以及现状。迈克面对公司的最高决策者们，将自己的意图和盘托出，经董事会举手表决，迈克当即被聘为公司负责生产技术工作的副总经理。

原来，迈克在做清扫工时，利用清扫工到处走动的特点，仔细察看了整个公司各部门的生产情况，并一一做了详细记录，发现了所存在的技术性问题并想出了解决的办法。为此，他花了近一年的时间搞设计，收集并分析了大量数据，为最后提出自己的独立而有价值的见解做了铺垫。

年轻人初入社会时，应注意自己是“小鱼”、“小虾”，应该脚踏实地地工作，乐于合群，日后方能出人头地。

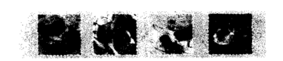
一位年轻人想考入一所著名的经济管理学院，在填写申请表时，主考出了一个这样的题目：“你是一位领袖人物吗？”

年轻人扪心自问，觉得自己的个性、能力还不适合于对别人发号施令，于是，他很诚实地回答：“我不是。”然后交回表格。

同去的同学都回答“是”，理由是受到拿破仑一句名言的影响：“不想做将军的士兵不是好士兵。”这位年轻人想，只有自己填的是“我不是”，看来自己是不可能被录取的了。可是，张榜之日，出乎他的意料，他榜上有名！学院的复函写道：“我们审查过所有的申请表格之后发现有1200个领袖，我们当即决定首先录取你，因为我们这1200位领袖至少需要一个跟随者！”

法拉第由一个装订工成为了不起的大科学家，关键在于他能够到当时誉满欧洲的化学家戴维的实验室工作。这样的好条件、好机遇是天上掉下来的吗？不，完全是靠他自己创造的！

法拉第在当装订书报的工人时，听了戴维的报告之后，把所有的报告整理抄清，装上羊皮封皮，一次次邮给戴维。戴维大为感动，请法拉第来面谈。法拉第很想在戴维的实验室找份工作，戴维却拒绝了，说：“你年纪也不小了，什么教育也没受过，还是回到装订车间去吧！”这无异于给法拉第当头泼了一瓢冷水。若是一般人，被人拒绝到这般地步，还有什么可说呢，法拉第则



不然，一计不成又生一计。他向戴维请求："不能收我当实验员，就让我当勤杂工吧！"就这样，法拉第创造了机遇，一步一步，终于当上了实验室助手，并因此有了一系列的创造发明，被后人尊称为"电学之父"，最终的成就还超过了戴维！

在东南亚的森林中，有一种毛虫，它们在森林中行走的方法很奇特。它们之间的每一分子都以自己的头紧连着前面那条毛虫的后尾部，一边走一边吃它们最喜欢吃的橡树叶。科学家为了研究这一现象，曾把一串毛虫放在花盆旁，让它们首尾相连。可怜的毛虫，它们就马不停蹄地围着花盆绕圈子，一圈又一圈，一天又一天。后来它们全都饿死了，尽管附近就有它们最喜欢的橡树叶子。

与之相比，人性的最大特点，就是他的适应能力和聪明才智。但在很多情况下，人们却由于受到习惯和环境的制约而变得思想保守，思路狭窄，这些人犹如那种首尾相连的毛虫一样，没有半点的应变能力和工作弹性，是最没有活力的人。

有人把一个人的成长比做在人生的大熔炉中冶炼的钢，这个比喻绝对形象，而且适合。在一个人的一生中，青少年时期天性纯真，如果受到良好的教育和熏陶，有可能成长为一个纯度很高的人，这种人对人生的追求执著而坚定；而进入青年以后，人生的热情和冲劲很大、很高，此时如果能得到较好的锻炼，有可能成为一个精力旺盛的人，这种人对事业和他人充满热情，有较强的事业心；进入中年以后，热情退居次要地位，理性开始发挥重要作用，如果能够得到较好的积累和总结，有可能成为一个理智冷静的人，这种人对于困难和打击有较强的承受能力，有较强的意志；进入老年之后，经验转而起到重要作用，容易成为一个德高望重备受别人尊敬的人。无论哪个时期，我们都有可能成功，只要我们能够首先甘做一条"小鱼"，并乐于合群。



6. 一个好汉三个帮

俗话说："一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮"，"人多力量大"，"团结就是力量"，"人心齐，泰山移"，说的是团结产生合力的这个道理。在现代社会，分工细化，竞争激烈，你要完成自己的事业，只有借助众人之力，善于和用别人的智力、能力和才干，从而获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，取得事业上的成功。

香港一位成功人士这样讲述他的体验；

一位善于看风水的朋友对我说："买房子啊，一定要前面开阔，不但得有阳台，阳台能看得远，而且门前最好有宽大的视野。客厅更要方正，不能拥挤狭小。住在这种格局的房子里，人的格局也会变大。格局大则容易成功。"

"房子的格局真能影响人的格局吗？"有人开玩笑地问："那么格局不大的人，住进格局大的房子，也会变大喽！"

他居然一脸严肃："当然，你想想，如果站在阳台上，视野开阔、空气流通。坐在屋里，走出门外，又都是一片天地。心胸宽了，容量大了，当然格局也变大了。相反地，住在局促的地方，东边撞墙、西边碰壁，从窗子望出去，没多远就是人家的抽油烟机。每天关在里面，心眼小了，心胸窄了，格局能大得起来吗？"

"问题是格局好的房子常常比较昂贵，岂不是穷人的格局难大起来，有钱人就容易得多？"

"对呀！孔子不是说吗？'贫而无怨难，富而无骄易。''富而无骄'就是一种格局！"

天赐的胸怀，肯定成功！



对他这似是而非的观点，我们不能赞同。但是从中也发现“格局”对人的成就，实在有功不可没的影响。

穷人并非没格局，有些人似乎天生就格局开阔。有位曾经家徒四壁的朋友，从小就有“广结天下士”的气概。在部队当排长的时候，他关心照顾每个同僚，使那些连队里的小兵，退伍之后，都成为他在社会上的朋友。

他虽然工资没几文，但是常请客，大有“五花马、千金裘，呼儿将出换美酒”的豪爽。他的朋友包括了各个阶层，其中有钱的希望结交有名有势的，有名势的又希望得到财阀的支持。大家经过他的介绍，都如鱼得水，让事业发展得顺顺利利，而当他登高一呼的时候，各界的朋友无不响应。

没几年，他就成功了。他又说：“我成功，我的朋友就不该失意。”他把成功的果实给朋友一起分享，又拉着他一大帮成功的朋友，帮助那些失意的。

他更成功了，而且成功得好像不再可能失败，因为他只要有一点困难，那一大帮朋友都会挺身帮忙。

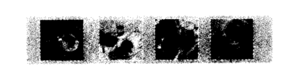
历史上那些草莽出身的英雄，大概都有这样的格局。这是天赐的胸怀，注定一个人要成功。

许多人虽然平步青云、事业发达，却不见得能改善格局。更可悲的，是随着事业的发展，应该越来越宽的格局，有时候反而会缩小。

有一位在企业工作的朋友，刚进入社会的时候，天天不停地奔波，总在暗暗的夜色中突然造访他的同学、朋友，又在借到钱之后匆匆地离去。

后来他发了，却不见了人影。据说，在聚会里，当他发现可能向他借钱的朋友出现时，他会以当年那张弓着背的姿势，匆匆忙忙离去。

他的员工年薪高，位子就不保。因为他宁可辞走高薪的老员工，换低薪的新手过来。他的公司的业务蓬勃发展，可是年终奖





金少得可怜。而且感觉发了奖金就像员工割了他的肉一样，以一种大家都欠他的眼神对待每个人。他这么“小器”而“小气”，但是每个到过他家中的朋友，都说“去过他家，就谅解他了”。因为他在家更小气，连对自己都小气。

他的老伴每天坐公车去买菜，不准打的。他的客厅里很独特地摆一些花盆，据说是用来遮地毯的破洞。他的沙发坐下去，凸出的弹簧会弄伤人。

这让人不禁会想，他的格局已经小到把自己都“拘”起来了。他赚那么多钱又有什么用？

张大千常说，“送人画，尤其要送好的”。也确实，他的好画往往送给政界和新闻界的要人。只是，再想想，哪个收藏他作品的人会不捧他？于是愈捧，他愈红；愈红，也愈开阔，大把的钱赚进，又大把地分给朋友。他的名声愈大、画价愈高，愈敢画，也愈敢突破，因为即使他画“曲高和寡”的泼墨，大家还是会买。

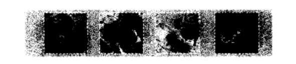
张大千最大的成就，就是“泼墨（包括泼彩）”。

他死前，把许多重要的收藏和代表作，都捐给了故宫和历史博物馆，连房子也捐出去做了纪念馆。这不禁让人思量：张大千的格局是“大师的格局”，他没有太多的“私情”，所以能得到“公爱”。

格局是在自信中不否定别人，是一种谅解与宽容。格局不是“藏于己”而是“分予人”。格局愈是得意，愈无私。格局不是“单赢”，而是“双赢”。

人生好像在堆高塔。你想堆得越高，那底盘就得越大。你不能把每块石头，都往塔尖上放，而要多分一些在塔基。塔尖是你，塔基是你周围的人。

人是一种情感动物，他时时刻刻需要感情的交流，他需要获得友谊，在迈向成功的路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念支撑是不够的，还必须得有友谊的滋润，良好的人际关系会使你获得



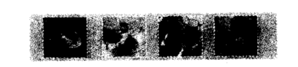
强大的力量和信心，就像张大千一样，一个人，即使是天才，也不可能样样精通，你应该学着去关怀、去理解、去帮助，并欣赏每一种文化、每一种食物、每一个民族！你应该学会与大家共享、共荣，因而赢得更多人的爱护。

7. 在从众中还原自我

独立坚持自我与协作从众，有时看似很矛盾，深究下去会发现，处理好这一对矛盾，实在是找到了让自己变得既与大众和谐相处，又不失独立个性的一大窍门。

有这样一个故事，从前有一个国家，时常会下恶雨，雨水会下在江里、河里、湖里、井里、城里、池里，任何人喝到它，就会狂醉七日，七日之后才会清醒过来。

当时，那个国家的国王是位非常有智慧的明君，他能在风起云涌时，就知道恶雨马上就要下来了，立刻将水井盖好不让恶雨污染井水。可是全国百姓与满朝文武大臣，对恶雨之来，既无先见之明，又无防范之智，所以都未能幸免地饮用了受到恶雨污染的水，于是举国皆醉，群臣都发了狂，他们脱衣裸体，以泥土涂面，言行癫狂，举止错乱，以黑为白，以恶为善，只有国王因预先防范得当，没有饮用被恶雨污染的水，所以能够保持清醒，他依然像平常一样穿国王应穿的龙袍，戴国王应戴的王冠，一如往常坐在王座上，面见群臣。上朝面君的群臣不知道自己已经发狂了，看见国王衣冠整齐，端坐王座，反而认为国王发狂了，于是议论纷纷，认为此事非同小可，应对国王有所处治。国正见状，内心暗自害怕，惟恐群臣造反，便对群臣说："我有良药医治我的病，请你们稍候，我进去服药，很快就出来。"话一说完，国王转身进入宫内，脱去所穿的衣服，以泥土涂面，打扮成和群臣





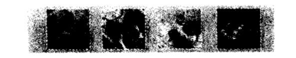
一模一样，然后出来和群臣见面。群臣看见国王的模样，无不欢喜雀跃，以为国王的病治愈了，国王不再癫狂了。

七天之后，群臣都清醒过来了，看了自己的打扮穿着，都感到非常惭愧，于是赶紧净身洗面，穿戴整齐，上朝面君。此时国王装扮如故，仍然赤裸泥面，斜坐王位，诸臣看了无不惊怪，并问国王说："吾王一向多智明睿，今天为什么会一反常态，打扮成这个样子呢？"国王回答说："我心常定，没有变易，只因你们喝了被恶雨污染的水而心智都癫狂了，但却反过来说我不正常了，说我生病发狂了，只好打扮成你们当时的样子，以免遭到大家的排斥与迫害。其实我的内心非常清楚，一点都没有受到迷惑。"

洞悉是非真伪的智慧，独善其身的果敢——究竟多少人可以做到这两点？在德国希特勒的民族主义热浪中，在日本军国主义的大趋势中，人人都是泥人，你要泥人怎么样跳出塑泥的大手掌去辨别客观的真伪呢？确实有些人，在举国高呼："嗨，希特勒"的时候，清楚地冷眼洞悉隐藏在狂热背后的危机，目击是非价值的颠倒，弃德国而去。这些人，毕竟是少数中的少数。大多数的人，即使动了疑心，也没有能力做独立的判断。一个当过红卫兵的人说："当时我们冲进教室把老师拖出来打得鼻青脸肿，逼他下跪，我心里觉得好像有点不对，可是大家都这么做，一副理所当然的样子，所以我也定了心，放心地去打。"人云亦云是人的常态，自我觉醒、反抗潮流，是人对自己较高的道德期许，一种理想的追求。

如果你紧紧掌握住梦想，你可以不怕众人的冷嘲热讽，因为他们无法偷走你的梦想。而所有的企图偷梦的人向你泼的冷水，还可以灌溉你梦想的种子，使之茁壮成长。你可以感谢他们泼给你的冷水，因为待你梦想成真之后，你将与他们分享。

人如果一直陷于不正当不正确或称做歪斜的人生价值里，毕穷一生或许都会误以为生命的本质原生就毫无疑问的偏离正道，



一旦偶然接触到真理，反而非议并视为歪理。而一直居高临下自命不凡的人，便会轻视弱势者，把自己的优势当做攻击别人的武器，无法宽容地对待弱势者。

这二种都是极端，而现代生活里满是极端分子。前者不屑一顾后者，后者嗤之以鼻前者。各自怀抱各自的人生理念，绝不允许对方涉入自己的领土，在争斗的交错点上分道扬镳，从此渐行渐远，冷漠以对。

而你是哪一种？最好都不是，中庸最好，在从众中保持一种独立的姿态最好。

8. 永远不要试图做好所有事情

无知产生自卑，无视产生自负。很多初入社会的年轻人，往往过于看重刚刚获得的学历和十几年来学到的系统知识，在初入社会时表现出自负和自傲。他们总是过分相信自己的能力，认为依靠自己的一臂之力就可以把工作轻松做好，从不屑于与人合作，甚至把与人合作看做有辱自己身份的事情。

在社会中，这种个人英雄主义是最要不得的，因为你永远无法独自做好所有事情。如果你仔细观察群蚁，你会发现——一只蚂蚁在发现了自己拖不动的食物之后，会立即去通知同伴来帮助，于是你会看见一个比蚂蚁体重大数百倍数千倍的食物，在一群蚂蚁的齐心协力下，被拖回蚂蚁的巢穴。

一个人的能力是有限的，要想开创一番事业，必须靠更多的人形成一个团队、一个群体。只有与人合作，才能把工作做好，也只有在这个团队里你才能安乐地发挥出自己的才能来。

杨光在大学里学的是计算机专业，进入一家开发公司半年后，被选拔进入了一个重要的研发小组。杨光听说上司十分欣赏



自己的计算机应用能力才决定让他参加研发小组的，不禁有些沾沾自喜，甚至自我骄傲起来。但他很快就发现，有些人虽然计算机应用能力不如他强，但是具有丰富的研发经验和卓越的开发能力。特别是刘师傅，貌不惊人，不爱说话，沉默寡言，拿出来的方案却闪耀着智慧的光芒，让许多自诩科班出身的人自惭形秽。自己的方案多次被否定之后，杨光意识到，单靠个人的力量，这个研发课题是很难攻克的，只有与人合作，才有希望取得成功。于是，他马上做出决定，放下“架子”，在研发过程中，一边暗中努力学习，一边虚心向别人请教，当然，他也诚恳地帮助别人，别人也乐意指点他，特别是刘师傅，当他主动帮助刘师傅解决了一个问题之后，刘师傅立即毫不犹豫地传授了他几招实践中摸索出来的经验。这个课题完成之后，他的业务能力大大提高，自然赢得了上司的嘉奖。

一位哲人说过，你手上有一个苹果，我手上也有一个苹果，两个苹果交换后每个人还是一个苹果；如果你有一种能力，我也有一种能力，两种能力交换后就不再是一种能力了。

初入社会的新鲜人都应认识到个人的能力是有限的，永远无法做好所有的事情。即使一个人精力无限充沛，也不可能做好所有的事情，所以合作是必要的，也是必须的。

一家大公司招聘高层管理人员，九名优秀应聘者经过面试，从上百人中脱颖而出，闯进了由公司老板亲自把关的复试。

老总看过这九个人的详细资料和初试成绩后，相当满意，但此次招聘只能录取三个人，老总给大家出了最后一道题。老总把这九个人随机分成甲、乙、丙三组，指定甲组的三个人去调查婴儿用品市场，乙组的三个人去调查妇女用品市场，丙组的三个人去调查老年人用品市场。老总解释说：“我们录取的人是用来开发市场的，所以，你们必须对市场有敏锐的观察力。让你们调查这些行业，是想看看大家对一个新行业的适应能力。每个小组的成员务必全力以赴！”临走的时候，老总又补充道：“为避免大



家盲目展开调查，我已经叫秘书准备了一份相关行业的资料，走的时候自己到秘书那里去取。”

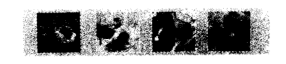
三天后，九个人都把自己的市场分析报告递到老总那里。老总看完后，站起身来，走向丙组的三个人，分别与之一一握手，并祝贺道：“恭喜三位，你们已经被录取了！”然后，老总看着大家疑惑的表情，哈哈一笑说：“请大家找出我叫秘书给你们的资料，互相看看。”原来，每个人得到的资料都不一样，甲组的三个人得到的分别是本市婴儿用品市场的过去、现在和将来的分析，其他两组的也类似。老总说：“丙组的人很聪明，互相借用了对方的资料，补齐了自己的分析报告。而甲、乙两组的人却分别行事，抛开队友，自己做自己的，形成的市场分析报告自然不够全面。其实我出这样一个题目，主要目的是考察一下大家的团队合作意识，看看大家是否善于在工作中合作。要知道，团队合作精神才是现代企业成功的保障！”

合作精神是一个人踏入社会所必须具备的基本素质。没有合作精神的人必然会遭遇挫折和失败。当然合作精神的培养与形成，也不是三天二日立竿见影的事。那怎样才能加强与同事间的合作，把自己培养成一个有团队精神的人呢？

第一，善于交流。同在一个公司工作，你与同事之间一定会存在某些差别，知识、能力、经历造成你们在对待和处理工作时，会产生不同的想法。交流是合作的开始，你要把自己的想法说出来，并且多听听对方的意见。

第二，平等友善。即使你各方面都很优秀，即使你认为靠自己一个人的力量就能完成眼前的工作，也不要显得太狂妄，因为你以后肯定会碰到自己的弱项，有需要别人帮助的时候。还是与同事做个朋友吧，友善地对待对方。

第三，积极乐观。心情是可以传播的，气氛是可以渲染的。没有人愿意和一个愁眉苦脸的人在一起工作。即使遇上了十分麻烦的事，也要乐观，你要对你的伙伴们说：“我们是最优秀的





人，肯定可以把这件事解决好。”

第四，让同事觉得他很高明。每一个人都非常重视自己，也希望别人重视自己，如果你在与同事的交往中完全让自己出风头、占上风，那么在场的其他人就会有压抑感、被强迫感，进而对你产生不满情绪。

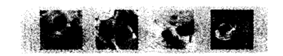
所以，你要想赢得与别人的合作，千万不要用命令的口气或方式行事，让别人屈从于你，而要咨询他人的意见、观点，想法创造让他觉得自己很高明的氛围，这样，他会很愉快地与你合作。

第五，站在同事的角度想一想。你要努力去了解别人，从别人的角度来思考问题，这样既能减少不必要的摩擦，又能增进友谊促进合作。你可以试着把自己设身处地地放在对方的位置，问一下自己：要是我在这样一个环境里，我会怎么想，我会怎么行动？别人之所以那么做，一定有自己的原因。如果你能站在同事的角度考虑问题，就会使你们合作得更愉快。

第六，接受批评。一个对批评暴跳如雷的人，每个人都会对他敬而远之。如果你能把你的同事当成朋友，坦然接受他的批评，那么他一定会乐于与你合作。

只要你照以上的几点去做，慢慢学着与人合作，你将会变成一个善于合作的人，你的业务能力将会大大提高，必定会做出骄人的成绩。

现代社会中，团队协作精神已经不是可有可无，而是一条成功的必然通道。所以，不要动不动就试图单打独斗、当一次孤胆英雄，那只能让你碰个头破血流。



9. 在独立与协作中学会知人知己

老子说："知人者智，自知者明。"做人既要知人，又要知己。

《孙子·谋攻篇》又说："知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负，不知彼，不知己，每战必殆。"

既了解敌人又了解自己，百战都不会失败；不了解敌人而只了解自己，胜败的可能各半；既不了解敌人，又不了解自己，必然每战必败。这里，孙子以简洁鲜明的语言，指明了掌握敌我双方情况，对战争胜负的重要意义，揭示了惟有心中有数，方能永远立于不败之地的普遍性规律。这一规律，不仅为古今中外的军事家所应用，而且已经成为致力于政治、经济、思想文化领域竞争事业的仁人志士、专家学者们的行为准则。"知己知彼"，是社会竞争的基本策略。

三国时期，刘备三顾茅庐，请得诸葛亮出山。诸葛亮为刘备仔细分析了竞争对手的情况，他指出：在当时的军阀割据中，曹操已"拥有百万之众，挟天子以令诸侯"，力量最为强大，刘备暂时还无法与之争斗；"孙权据有江东，已历三世，国险而民附，贤能为之用"，只能联合而不能谋取。可以夺取的战略要地，只有荆、益二州。荆、益二州是用武之地，天府之国，更重要的是统治荆、益二州的刘表和刘璋，懦弱无能，不得人心，完全可以取而代之。然后，诸葛亮为刘备提出完整的大略方案：占领荆、益二州，作为立足之地；然后，"西和诸戎，南抚夷越"，妥善处理好同少数民族的关系；"外结好孙权，内修政理"，搞好内政外交，发展实力；待时机成熟，就从荆、益二州兵分两路，进取中原，统一全国。这就是著名的《隆中对》。刘备对诸





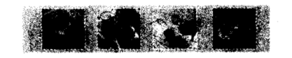
葛亮的谋略大为赏识，拜请他按此办理。后来的历史事实证明，诸葛亮对敌我双方特别是竞争对手的分析推断，是正确的。刘备的政治生涯，正是遵循这一条路取得发展的。

元朝末年，各地农民起义军风起云涌。经过各地农民军，特别是北方红巾军的致命打击，元王朝气息奄奄，死日将近。这时，朱元璋已经羽翼丰满，并踌躇满志。但他的东西两面，各有一支劲旅，构成了巨大威胁。西面是张士诚，东面是陈友谅，陈友谅拥有江西、湖广之地，是当时疆土最广、军力最强的势力，他野心最大，早有吞并朱元璋之意。他还派人与张士诚联系，彼此联合，东西夹击朱元璋。

朱元璋与群臣冷静地分析了竞争对手的情况，制定对策。他们认为：陈友谅傲气十足，张士诚为人狭隘，傲气十足的人好生事，气量狭小的人没有远大抱负。假如先攻张士诚，那么，张军就会顽强坚守，东面的陈友谅必然倾全国之兵，围攻过来，使自己处于腹背受敌的危险境地。反之，先攻陈友谅，气量狭小、无大志向的张士诚肯定拥兵自保，静观其变。陈友谅孤立无援，必败无疑。陈友谅兵败，张士诚则成为囊中之物，伸手可得。

从这种分析出发，朱元璋首先与陈友谅在鄱阳湖摆开战场，张士诚果然袖手旁观。朱元璋以全力对付陈友谅，获得全胜。之后，朱元璋又发兵打败了张士诚，从此再也没有能与之抗衡的力量。朱元璋乘胜进军，向元统治中心大都进发，推翻元朝，建立了明朝。

中外历史上那些懂得韬晦之术的人们，一般都能够“知己知彼”。他们知道自己的力量比较弱小，不足以与竞争对手力敌抗衡，只得隐藏大志，屈身示下，以求一退。越王勾践知道越国的力量抵不过吴国，不得不降一国君主的身份而为奴，卧薪尝胆，历尽艰辛；燕王朱棣（朱元璋之子）知道自己的力量还不足以与朝庭抗争，因此，装疯卖傻，忍辱负重；身陷袁世凯软禁之中的蔡锷，知道自己在北京无一兵一卒，欲想倒袁必须出走，



于是终日出没于烟花柳巷，耗费巨资置地买房，摆出一副不闻政治、胸无大志、沉溺酒色的样子……

商品经济条件下的社会竞争，更加需要“知己知彼”。商品经济的快速发展，使得竞争机制进入社会各个角落，竞争以前所未有的广度和深度大规模展开。这种竞争，是真正意义的社会竞争，处于社会竞争大潮中的人们，要想立稳脚跟，占据一席生存之地，就必须勇敢积极地投身竞争，而要竞争得胜，就要知己知彼。

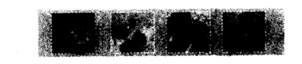
经营企业，必须知己知彼。《孙子兵法》曾主张从七个方面知己知彼。我们认为，经营企业，也要从这七个方面，将自己和对手比较起来，详细分析：“主孰有道”，谁的上级决策机构及主管更英明？“将孰有能”，自己和竞争对手比，谁的德才素质更高？“天地孰得”，谁的政治、经济环境、地理位置更加有利？“法令孰行”，谁的规章制度、条例条令更能有效贯彻执行？“兵众孰强”，谁的职工素质更好？“士卒孰练”，谁对职工培训抓得好？“赏罚孰明”，谁的奖惩更加严明？

经过这番彼己双方的比较，可以清醒认识彼和己的长短强弱，进而以己之长克彼之短，效彼之长，补己之短，化弱为强，以强制弱，从而立于不败之地。

不仅企业经营要知己知彼！事业单位的机关工作人员、科技教育工作者，难道不需要知己知彼么？改革开放将竞争机制引入人事管理，争当处长、局长，争当专家教授已经再不是扭扭捏捏、羞羞答答的事情，而是理直气壮名正言顺的正义之举了。要想在人事竞争中取得成效，不是更加需要知己知彼么？

知己知彼，这是现代的主题，时代的基调。

在文学长廊里，有一位老少皆知的艺术形象，名为唐·吉诃德，他胆量过人，目空一切，竟然敢同风车作战。然而，却因为不懂得知己知彼的道理，贻笑大方。致力于社会竞争的人们，千万不要效法这样的人物，应该一日三省，扪心自问：“我是否也





有‘同风车作战’的时候?”

而知己知彼的目的，在于胜彼，战胜竞争对手。为此，在知己知彼的基础上，就要根据对手的特点，因势利导，相机行事，即因人制宜。

相传在宋朝时，有一年，北辽政权的八个侯王带兵十万进犯中原。辽兵在距边关十里处扎下营寨，随后派两名番兵到宋营下战书，这份战书只是一副对联的上联，说宋朝如有人对出下联，马上收兵，绝不食言。

宋营将士拆开战书，只见那上联写道：

骑奇马，张长弓，琴瑟琵琶八大王，王均在上，单戈便战。

宋营将领相互传阅，无一能对。这时，地方上一位私塾先生听到了消息，星夜赶到宋营，写出了下联：

伪为人，袭龙衣，魑魅魍魉四小鬼，鬼都在旁，合手即拿。

答书送走之后，宋营将领对番兵八大王做了初步分析，从战书上可以感觉到他们目空一切，傲气十足。看到答书之后，一定恼怒成羞，自食其言，不但不会退兵，还可能来偷营劫寨。于是，做了精密的准备，设下埋伏，并分兵攻打番营。

番兵取回战书，主将一看，果然怒气冲天，连夜偷袭宋营。最后，偷袭不成遭暗算，自己的营盘又被偷袭，进退无路，不战自溃，八大王有的阵亡，有的被擒。

这一故事，是因人制宜方略的成功范例。

历代兵家，对因人制宜的研究最为到家。兵家所说，“怒而挠之”，“亲而离之”，“卑而骄之”，就是证明。

“怒而挠之”，如果敌将性格暴躁，就故意挑戏、辱骂使之发怒，使之情绪受到扰乱不能理智地处理问题，盲目用兵，暴露破绽，进而相机歼灭。

“亲而离之”，如果敌军上下亲密无间，情同手足，团结一心，那么，就要利用或制造矛盾，进行挑拨离间，使之离心离德，分崩离析，从组织上削弱敌人。

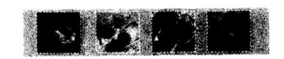


“卑而骄之”，如果敌将力量强大，骄横轻敌，可以用恭维的言辞和丰厚的礼物示敌以弱，助长其骄横情绪，等其弱点暴露以后，再出其不意地攻打他。

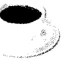
兵家的因人制宜之术，在其他社会竞争领域未必是全部有效的。但其冷静理智的处事精神，还是有普遍效用的。

无论在哪一个社会竞争领域，都应该依据竞争对手的心理特点，相宜行事。

独立不光是要照顾好自己，防护着自己，不但要知己，还要知人、知朋友、知对手、知朋友的心，才会交到真正的好朋友，鲁迅说：“人生有一知己足矣。”知对手的心，才会做到真正的成功。这才是做事注意外力相助的作用，注意协作产生合力为你解决难题，使自己事业立于不败之地的正确出路。



第 九 章



恒与变的转化：做人讲原则做事要会变通

变通是做人的鼠标，想点哪儿就点在哪儿，只要别让箭头挡住了你的“目标文字”。原则是做事的键盘，你按一个字母它才会显示出来，很有秩序，不会更改，在执行某些命令时，只能是按照程序的命令。同电脑操作一样，生活中我们要遵循法律条款、规章制度、风俗习惯等等原则性的东西，又能按照自己的意愿和客观情况“点”出自己的精彩，这样我们就能确确实实地成为“电脑高手”。

1. 创新者求变者永远立于不败之地

生活中无论做什么事，不会变通都寸步难行。可以说，变是一个永恒的主题。而创新则是求变思想中最耀眼的一颗明珠，它让一切都充满生机和活力。

中国古人观察到一种现象："君子之泽，三世而转。"意即祖父创立的事业，到了孙子这一代就会败落。这种现象，至今仍然严重存在。但中华文化延续了五千年仍具有强大的生命力，美国成为世界第一强国的历史，也延续了一百多年，即使在"9·11"事件后也没有衰落迹象。可见，只要与时俱进，不断创新，一项事业就能得到持续的发展。

21世纪的一个突出现象，就是美国的综合国力始终位居世界第一，而且迄今为止，尚没有迹象表明有哪个国家能在近期内赶上美国，这是为什么呢？一言以蔽之，就是创新。电灯、电话、电脑，电影、电视、流行音乐，股票、快餐、流水线，网络、连锁店、高速公路，股份制企业、跨国公司、科学管理、行为管理，飞机、航空母舰、原子弹，各种现代化的事物，不是起源于美国，就是在美国成长壮大。

从很多方面看，创新似乎都是一种愚蠢的行为。我们曾经津津乐道地宣传过一条经验：在20世纪50~70年代，日本用60亿美元，购买了当时世界上几乎所有的重要技术，而对这些技术的研究开发，仅美国一国，就至少花费了2000亿美元。今天，人们也只要准备1美元或再多一点钱，买个盗版软件、复制一篇论文、下载一种资料、买件样品，就可以享受他人花费上亿美元创造出来的成果。

对先进技术和其他优秀文明成果，引进是非常必要的。但





是，人们决不能依赖引进。因为创新所包含的那些比较深刻的东西，特别是人们的创新意识和创新能力，是无法“盗版”、无法“复印”、无法“克隆”、无法购买的。日本经济自1990年以来一直萎靡，其根本原因就是当它必须自己创新才能有所进步时，它就不知所措，迷失了方向。历史经验表明，只有不断创新，才能不断前进，就像中国古人所说的那样：“变则通，通则久”。

国家如此，企业、个人又何尝不是如此？任何企业、任何个人，自己的事必须自己做，自己的路必须自己走；任何事，都有更好的方法去解决；任何路，都有通往成功的走法；因此，人人都必须把创新视为生存斗争中高于一切的东西，力求创立一番新事业，走出一条新路来。

提到企业的创新，就不能不提到美国微软公司的创新，人们想到的，同时也是最为迫切需要的，理所当然是它们那每几年就开发出来的一代新主导产品：视窗95、视窗98、Word97、Word2000、Office2000、officeXP等等。但这些产品的推出，并不是孤立的。在微软，还有不少被人称为“怪术”的东西。如：

独特的办公室：比尔·盖茨认为，办公室和人的等级无关，和人的智慧有关。只有在一个独立的富有个性的环境中，软件开发人员的智慧才有可能最大限度地发挥。一个更大、更舒适的办公室不但不能使一个高级经理更加聪明，反而会助长其高人一等的念头，进而变得愚蠢。因此，从20世纪80年代初期微软公司在美国雷德蒙市的那片红杉树林中兴建它的总部，到如今总部员工有1．8万人，比那时多了上百倍，比尔·盖茨都力求让每一个员工都拥有一个单间办公室——大约11平方米，里面摆着一台电脑、一个小圆桌和几把靠背椅，没有沙发。不论是新来的大学毕业生还是公司高级管理人员，全都一样。

这种空间格局潜移默化地宣扬一种人人平等和张扬个性的思想，每间办公室，里面的陈设完全根据员工自己的兴趣布置，最常见的自然是家庭照片，此外还有各种各样的工艺品、野花、红



杉以及各种叫不出名字的花草、芭比娃娃、儿童画、饼干和各种零食、星球大战的模型、松鼠、其他宠物，有一个人甚至在办公室里养了一条大蟒蛇。

独特的考试与试题：到微软来参加面试，每一个面试者，要同微软公司的五个人到八个人面谈，有时候可以达到十个人，这同一般用人单位的面试相差不大。与众不同的是，面试是以“一对一”的方式提问。他们说，微软文化中讲究公平和对等，所以不会让一个应试者同时面对一大堆考官，因为那样对应试者来说不公平。

面试的题目也很独特，以下是微软中国研究院面试中的一些“经典问题”：

为什么下水道的盖子是圆形的？

请估计北京共有多少个加油站？

你和你的导师发生分歧怎么办？

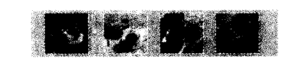
给你一个非常困难的问题，你将怎样去解决它？

两条不规则的绳子，每条绳子的燃烧时间是一个小时，请在45分钟烧完两条绳子。

这些问题难度不大，但可以通过它们了解应试者的聪明程度和为人态度。一些应试者通过了所有的考试，但因对导师大发牢骚而被考官明确判定：“此人不能要”，因为把这种人引进门，等于把是非引进门。

诸如此类的特点，总的来说，反映了微软一种重视个性、重视公平、重视智慧、重视热情、重视想象力、重视创新的公司文化。这也表明，创新并不是孤立的，它同很多东西联系在一起，特别是同人的个性、智慧、热情、想象力等因素联系在一起，同整个团体的体制与气氛联系在一起。这也是不断创新、与时俱进的基本保证。

提到个人，我们不难想起那位滑稽搞笑的著名影星——卓别林。卓别林出生在一个贫穷演员的家庭，一岁时父母离异，他跟





随母亲生活。

他母亲16岁就开始在剧团演主角，卓别林认为，“她有足够的资格当一名红角儿”。但是她的嗓子常常发干，喉咙容易感染，稍微受了点儿风寒就会患喉炎，一病就是几个星期，然而又必须继续演唱，于是她的声音就越来越差了。

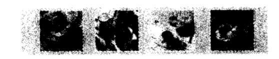
卓别林五岁那年的一天晚上，他又一次和母亲去一家下等戏馆演唱。母亲不愿意把他一个人留在那间分租的房子里，晚上常常带他上戏院。

那天晚上，卓别林站在条幕后面看戏，只见他母亲的嗓子又哑了，声音低得像是在悄悄地自言自语，听众开始冷讥热讽她，有的憋着嗓子唱歌，有的学猫儿怪叫。他稀里糊涂，也搞不清楚发生了什么事情。但是噪声越来越大，最后母亲不得不离开了舞台，并在条幕后面跟舞台上管事的吵起嘴来。管事的以前曾看到卓别林表演过，就建议让卓别林上场。

在一片混乱中，管事的搀着五岁的卓别林走出去，向观众解释了几句，就把卓别林一个人留在舞台上了。面对着耀眼夺目的脚灯和烟雾迷蒙中的人脸，卓别林唱起歌来：“一谈起杰克·琼斯，哪一个不知道？……可是，自从他有了金条，这一来他可变坏了，……”

卓别林刚唱到一半，钱就像雨点儿似的扔到台上来。他停下，说他必须先拾起钱，然后才可以接着唱。这几句话引起了哄堂大笑。舞台管事的拿着一块手帕走过来，帮着他拾起了那些钱。卓别林以为他是要自己收了去，就把这想法向观众说了出来，这一来他们就笑得更欢了。管事的拿着钱走过去，卓别林又急巴巴地紧跟着他，直到管事的把钱交给他母亲，他才返回舞台继续唱。台下的观众笑的笑，叫的叫，吹口哨的吹口哨，气氛更为热烈……

受到这种鼓励，卓别林也来了劲，他毫无拘束地和观众们谈话，给他们表演舞蹈，还做了几个模仿动作。有一个节目是模仿



他母亲唱一支爱尔兰进行曲："赖利，赖利，就是他那个小白脸叫我着了迷，赖利，赖利，就是他那个小白脸中我的意。……（谁也比不上）那位高贵的中士，他叫赖利。"在唱的时候，他把母亲那种沙哑的声音也模仿得惟妙惟肖、栩栩如生，观众被这个5岁的小男孩逗得笑破肚皮，扔上了更多的钱。

卓别林后来回忆说："那天夜里在台上露脸，是我的第一次，也是母亲的最后一次。"

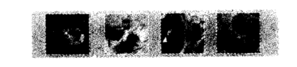
创业、创新乃至寻找职业，最让人感到迷茫的就是不知自己的才华和特长到底是什么，卓别林的第一次，也许可以给人们一点启发。当然，不一定要那么早，而且除了艺术、体育外，其他方面的才华也不会表现得那么早。但有一点是比较普遍的，即真正的才华，往往就是这样自然、生动并令人愉快地展现出来的。

创新者永存，创新者万岁！一个国家、一个企业、一个人只有处于创新的基点上，才会永不动摇地位于成功的宝座上。

2. 要改变自己僵化的思维

有些道理乍听起来光明正大、无懈可击，可如果你认死理，非抱着这些万分正确的教条不放，就只有碰壁的份儿。如果说一个人做人做事需要变通，首先需要改变的就是僵化的思维方式。

比如，在我们这个世界上，许许多多的人都认为公平合理是人际关系应有的准则。我们经常听人说："这不公平！"或者"因为我没有那样做，你也没有权利那样做。"我们整天要求公平合理，每当发现公平不存在时，心里便很气愤。按理说，要求公平并不是错误的行为，但是，假如因为不能获得公平，就产生一种消极的情绪，这个问题就要注意了。强求和对于公平过于敏感就会把一切归之于外因而放弃了自己的努力和责任，一个又一





个的机遇就会与你无缘。

世界上没有绝对的公平，你寻找绝对公平就如同寻找神话传说中的仙人一样，是永远也找不到的。这个世界并不是根据公平的原则而创造的，譬如，鸟吃虫子，对虫子来说是不公平的；蜘蛛吃苍蝇，对苍蝇来说是不公平的；豹吃狼、狼吃狸、狸吃鼠、鼠又吃……只要看看大自然就可以明白，这个世界并没有“公平”。飓风、海啸、地震等等都是不公平的，公平是神话中的概念。人们每天都过着不公平的生活，快乐或不快乐，是与公平无关的。

这并不是人类的悲哀，而是一种真实情况。

我们在生活中受到公平思想的心理影响，当公平没有出现时，我们会感到生气、责骂，但是，过去不曾有过绝对的公平合理，今后也不会有。

文明社会一再呼吁公平，政客们在他们的竞选演说中多次运用这两个字。比如，“我们对任何人都要一视同仁。”尽管如此，不公平的现象依然存在，在我们的社会里，贫穷、战争、犯罪、吸毒、疾病等等不公平的现象不是到处都有吗?

不公平是常有的事，你可以运用自己的智慧与不公平进行挑战，从而避免使你陷入僵化，维护自己的尊严和人权。

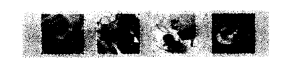
要求公平和平等并不是自毁的行为，由于不公平的现象而引起的各种消极行为才是自毁的行为。

“要求平等”的行为在我们的生活中随处可见，无论是在自己或别人身上都可以找到。下面就是一些常见的例子：

总是希望别人对待你的方式应该同你对待别人的方式相同。

别人对你有些好处，你就想立刻回报他。如果朋友请你吃饭，你就欠了朋友的人情。这种情形一般被认为是懂得待人处事，其实，这表明你希望公平的对待。

总是等别人吻你，你才去吻别人；总是等别人说“我爱你。”你才回答说“我也是爱你的。”你从来不主动向对方表露



你的爱情，因为你认为，如果你先说出了爱意，那将是不公平的。

面对自己认识的人或与自己干同样工作的人产生埋怨心理，认为他们赚的钱比自己多，这太不公平了。

各方面条件与你相差不多的人得到提升或重用，你却守着原来的位子没有动，于是你认为这太不公平了，他们在很多方面还不如你呢！

你的邻居买了一辆新汽车，而你还在骑那辆10年前出厂的破自行车，你认为这世界太不公平。

如果别人送你贵重的礼物，你也以同样价值的礼物赠还，企图保持相互间的平衡。

对于事情总是坚持一致性，实际上，这是一种不知变通的反映。

如果你总是希望事事都按照“正当”的方式进行，那么，你的这种心理便是呆板僵化的表现。例如：在争论问题时，总是要求最后得出结果，不是赢的一方，便是输的一方。

通过对公平的争议，达到自己的目的。譬如：“你昨天晚上出去了，而我却在家里看家，如果我今天晚上出去，而你不在家看家的话，那将是不公平的。”

以别人的行为为借口，认为“他可以做，我同样可以做。”模仿别人欺骗、偷窃、轻佻、撒谎、迟到等等行为。或者，在高速公路上，别人的车子开在你的前面挡住了你的去路，你觉得这不公平，于是故意超车拦住他的去路，晚上开车，对方没有开近灯，你也就开远灯。这类情形是因为你要求“公平”，但是你却忘记了这是非常危险的，这是一种十分幼稚的“你打我，我也打你”的心理在作怪，这种心理的扩张必然导致一场灾难。

“要求公平”的思想和行为的最常见的原因是：

与朋友交谈时，可以参照社会上的不公平的事作为话题，这不仅可以避免谈到自己，也可以消耗时间。



你认为只要自己有公平的意念，就一定能做出公平合理的决定。

借口“不平等”，把自己的行为的责任推托给别人，这就给所有不道德、不合法或不适当的行为找到了借口。

一旦不能圆满地完成一件事时，你可以为自己找到开脱的借口，“他们都做不好，当然我也做不好。”以此自我安慰。

你可以放弃自己应尽的某些责任，借口把责任推托给那些对你来说不公平的人或事上，以便保持现状。在“他都做不到，我当然也做不到”的理由之下，你不必去冒险，也不必改变现状，这就使你处于僵化的环境。

不公平的事可以使你受注意、怜悯，使自己产生自怜。你自认为周围的人都该同情你，这就使你摆脱了对自己的责任。

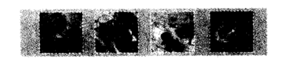
在你受到人们尊敬时，会洋洋得意，你会把自己想象得比任何人都伟大，你认为这对你来说是公平的，因此，你会处处要求这种公平。

由于一切事情必须公平，那么报复行为便是对的，复仇、以牙还牙的行为便是为了公平。

除了上述原因引起的种种要求公平合理的心理选择之外，还有一种借口“不公平、不平等”而产生的心理疾病，人们称之为嫉妒。

你对一切都要求公平，这会使你失去许多与人交往的机会，也许你经常抱怨对方：“这不公平！”然而这是一句很糟糕的话。既然你认为自己受到了不公平的对待，一定是把自己与别人相比较：认为别人能做的事你也能够做到，别人不该比你占优势。这样思考的结果，必然是用别人的情形来暗示自己，让别人支配自己的情绪，是别人造成了你的不悦。这便暗示着你把自己的控制权、支配权以及主权、人格统统交给了别人。

一位貌美年轻的少妇曾向人们诉说自己五年不快乐的婚姻生活。她的丈夫是物流公司的职员，因为一句话惹她生气，她便愤



愤不平地说道："你怎么可以这样说，我可是从来没有向你说过这样的话。"当他们提到孩子时，这位少妇说："那不公平，我从不在吵架时谈到孩子。""你每天不在家，我却得和孩子在家看家。"她在婚姻生活中处处要公平，怪不得她的日子过得不愉快，整天都让公平与不公平的问题烦恼自己，却从不反省自己，或者设法改变这种不合实际的要求。如果她对此多加思虑的话，相信她的婚姻生活会大大改观的。

还有一位夫人，她的丈夫有了外遇，使她感到万分悲痛，并且弄不明白为什么会这样？她反复地问自己："我到底做错了什么？我有哪一点儿配不上他？"她认为丈夫对她不忠实在是太不公平。终于，她也模仿自己的丈夫有了外遇，并且认为这种报复手段可谓公平，但是，同愿望恰恰相反，她的精神痛苦并没有减轻。

要求公平是把注意力集中在外界，是不肯对自己的生活负责的态度。采取这个态度会阻碍你的选择。你应该决定自己的选择，不要顾虑别人。由于社会中的每一个人的具体情况不同，抱怨是错误的，你不如积极地纠正自己的观点，把注意力由外界转向自身，舍去"他能那么做，我为什么不能跟他一样"的愚蠢想法，这才是你创造成功人生的明智之举。

我们知道了需要公平的心理，便可以寻找一些实用的方法，消除这种无效的错误心理：

避免和别人做无谓的比较，使你的目标与其他人有所区别，不要顾虑别人做过或者没有做过。

不要把任何决定看得过分关键，要将其看成是循序渐进的。

用"这真不幸"或"我宁可……"取代"这不公平！"这会使你改变对世界许多事情的想法。要接受现实，但不必证实现实。当你感到自己希望别人能像你对待他人那样对待你时，就要注意了，不要用这种要求公平的方式阻碍你与人们之间的思想沟通。



不要让别人来支配或控制你的生活或影响你的情绪，特别是在别人的所作所为并不合你的意愿的时候，这样做可以使你避免悲伤。

不必怀有欠情或报恩的想法以求平衡，只要在你愿意的时候，随时都可以送给某人酒或其他礼物，上面附上一张纸条："只因为我认为你是个了不起的人。"

不要为了责任或公平同情别人，凭着自己的心愿送给某人礼物，不要考虑自己收到的礼物有多贵重，是否与送给对方的相等值。由自己的意愿决定一切，不必考虑外界的影响。

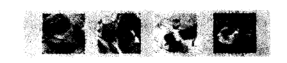
记住，报复是受制于人的另一种方式，会导致你和他人的共同不幸。无论如何不要使用报复的方法，只要做你应该做的事情就行了。

把你日常生活中认为不公平的事情联系起来，思考一下，如果你为某事不公平而难过的话，这种不公平能否转变为公平呢？你能否果断地向要求公平的心理挑战呢？

一个善于变通的人，能够正确地对待自身与他人的区别，他既不会自暴自弃，盲目崇拜英雄或偶像，把任何人都想得比自己优越；也不会自负自傲，无谓地贬低他人。他不会因别人的权力、财富、地位而抱怨不平，他愿意以自己的实力应对对手，而不愿因对手的缺陷使自己轻易地获胜。他不会计较在每件事情上是不是都公平，他只愿意自己内心的快活与充实。这才是心理健康的人。

3. 放弃就是跨越

许多的事情，总是在经历过以后才会懂得。一如感情，痛过了，才会懂得如何保护自己；傻过了，才会懂得适时地坚持与放



弃，在得到与失去中我们慢慢地认识自己。其实，生活并不需要这么些无谓的执著，没有什么就真的不能割舍。学会放弃，生活会更容易。

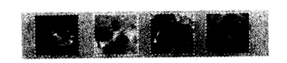
学会放弃，在落泪以前转身离去，留下简单的背影；学会放弃，将昨天埋在心底，留下最美的回忆；学会放弃，让彼此都能有个更轻松的开始，遍体鳞伤的爱并不一定就刻骨铭心。这一程情深缘浅，走到今天，已经不容易，轻轻地抽出手，说声再见，真的很感谢，这一路上有你。

每一份感情都很美，每一程相伴也都令人迷醉。是不能拥有的遗憾让我们更感缱眷；是夜半无眠的思念让我们更觉留恋。感情是一份没有答案的问卷，苦苦的追寻并不能让生活更圆满。也许一点遗憾，一丝伤感，会让这份答卷更隽永，也更久远。

收拾起心情，继续走吧，错过花，你将收获雨；错过她，我才遇到了你。继续走吧，你终将收获自己的美丽。

谁说喜欢一个人就一定要和他在一起。有时候，有些人，为了能和自己所喜欢的人在一起，他们不惜使用“一哭二闹三上吊”这种最原始的办法，想以此挽留爱人。也许这留住了爱人的人，但是这却留不住他的心。更有甚者，为了这而赔上了自己那年轻而又灿烂的生命，可能这会唤起爱人的回应吧，但是这也带给了他更多的内疚与自责，还有不安，从此快乐就会和他挥手告别。其实喜欢一个人，并不一定要和他在一起，虽然有人常说“不在乎天长地久，只在乎曾经拥有”，但是并不是所有的人都会快乐。喜欢一个人，最重要的是让他快乐，因为他的喜怒哀乐都会牵动你的心。所以也有这样一句话“你快乐，所以我快乐。”因此，当你喜欢一个人时，暗恋也不失为上策。

有一首歌这样唱道：“原来暗恋也很快乐，至少不会毫无选择”；“为何从不觉得感情的事多难负荷，不想占有就不会太坎坷”；“不管你的心是谁的，我也不会受到挫折，只想做个安静的过客。”所以，无论是喜欢一样东西也好，喜欢一个人也罢，





与其让自己负累，还不如放轻松地面对，即使有一天放弃或者离开，你也学会了平静。

喜欢一样东西，就要学会欣赏它，珍惜它，使它更弥足珍贵。

喜欢一个人，就要让他快乐，让他幸福，使那份感情更真挚。如果你做不到，那你还是放手吧，所以有时候，人们无论感情上、生活上、工作上都要学会放弃、学会变通，因为放弃也是一种跨越。

生命和死亡一直是一个很沉重的话题，不像爱情那么美好，下面是一个人诉说的发生在他身上的故事：

“第一次面对死亡是在四岁时，爷爷逝世，第一次感到在生死之间我们真的是无能为力的，生命在那时告诉我的就是人类的渺小和卑微，没有我们能够留住的东西，几十年的生命都留不住，更不要说稍纵即逝的一种感觉。

20 岁那年，长期的生病，那整整一年的时间，亲情一层一层地把我跟外面隔离。那是一个冬天的夜晚，我打翻了药瓶，一千多粒的白色药片洒满了房间，它们躺在地下对我露出阴森的笑容，我跪在冰凉的水泥地上，边拾边哭，那时，我对生命厌恶，我看见了天堂里的春天，于是，我吃下了几个月才吃得下的药片后还割了手腕，这是我第二次自杀。

在我昏迷了两天之后被救了过来，醒来的时候，我看见的是一个洁白的世界和那么多带着泪水的笑脸，很多亲人、同学都在我的身边，那是我第一次看见我刚强的父亲抱着我痛哭，父亲的憔悴，母亲的悲痛欲绝，奶奶的病倒，我在那一刹那明白了生命其实不是我一个人的。

活着，是一种责任，对每一个爱我的人来说，活着就是对他们最根本最完整的报答，生命不是我们自己的，没有权利选择生的我们也没有权利选择死，那里不仅仅是因为道德良知，最重要的就是要有爱，爱自己，爱别人，这才是生命的意义。



同时我也知道生命是顽强的，在我一次一次摧残它的时候，它一如既往宽容地接纳了我，对生命，我有了一种感激。

真正让我感到生命的脆弱是在去年，我也体会到了顽强的毅力更重要，那时我惟一的侄儿在出世时就注射的预防天花的疫苗没有生效，在几十万分之一的几率里被感染了，那时，他才一周多一点，很小很小的一个孩子，那是炎热的夏季，医生说：主要的还是要靠他自己的免疫能力，他的浑身上下一直到嘴唇和舌头里都长满了水泡，不能吃饭，不能说话，还不能哭，泪水会软化面部的水疱，如水疱破了，感染到细菌了，就容易感染白血病；还不能发烧，如果烧到40度就伤到脑神经了。

我们耐心地跟他说这些道理，出世才几百个日子的他竟然能够懂，他不哭，他的泪水满了眼眶就自己用手帕拭去，他还要忍着痛吃饭，增强体质，整整三个月，我们就守着他，因为水疱很痒，怕他不小心自己用手抓破了。那时，白血病像一个魔鬼似的围绕在我们的心头，令我们担忧，对生命，我们充满了愤怒，上天竟然将如此巨痛降临在一个婴儿身上，这真是不公平，而我们竟然无能为力。

那些日子，全家所有的人都近乎崩溃，我们都哭，可他连哭的权利都没有，他就那么用他小小柔弱的身体熬受着，终于走了过来。

就是这个孩子，他让我为自己曾经的做法而惭愧，我也是从他的身上感受到了当年在病榻前我亲人的心情，那一种痛是钻心的，从他的身上我懂得了要珍惜生命，因为我看到了他的坚强，他让我在今天写下这件事的时候，仍是悲痛万分，因为生命的来之不易。

前些日子，夜半，接到一个朋友的电话，说她累了，真的，真的不想活了，她说，死是一种解脱。是的，死仅仅对去了的人来说是一种解脱，而留下的人呢？因为你的解脱所带给他们的痛苦大于你生存的痛苦，这是一种极其不负责任的行为，属于你的



苦你就要承受，无论是生是死，你都不能把它们加到那些爱你关心你的人身上，因为爱毕竟没有错，活着，在你最不堪的时候，你只要做到仅仅是活着就够了，死亡只是一种诱惑，它不是牵引，什么都可以放弃，惟有生命不能。

生命是那么的脆弱，战争、疾病、车祸、事故、伤害，每天都有那么多向往阳光和空气的人在无辜地接受死亡，那是一种不得已，而我们能够平安地生活在自己的家园里，享受着家人带来的温暖，我们还有什么理由放弃生命呢？

再去看看那么多贫困的地方，那些难民以及很多连温饱都解决不了的人们，他们顽强不屈地和死亡斗争着。还有我们身边的很多人，那些在烈日下出卖廉价劳动力的车夫们，拖儿带女，生命都是一样的，没有贵贱之分，他们不是苟且偷生，他们是认真地对待生命的。相比之下，我们却是那么的懦弱和贪婪，我们漠视生命的尊严。”

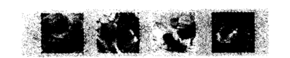
生命原本是简单的，很多东西我们要学会放弃，包括死亡。

能够放弃就是一种跨越，当你能够放弃一切做到简单从容地活着的时候，你就走出了生命的低谷。

4. 识时务者为俊杰

“识时务者为俊杰”这句至理名言，历来被认为有逃避、变节的嫌疑，其实不然。小到个人的自我设计，大到国家的大政方针，随着内部条件和外部环境的变化，难免要做出调整、改变，甚至于不得不放弃。

美国有一个28岁的年轻人叫霍华斯。他在美国纽约的一个偏僻的小镇，开了一家引人注目的商店，招牌上写着：“五美分之家”。店内陈列着琳琅满目的日用小商品，从廉价的帽子、袜



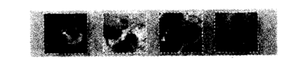
子、鞋子，到皮带、钮扣、针线，凡是大百货公司不经销而居民又十分需要的小商品，应有尽有。这些小商品一律售价五分。“五美分之家”开张以后，门庭若市，很快就卖光了所有商品。不到两年，霍华斯用赚的钱又建立了五家商店，这五家“五美分之家”又先后获得成功。十年之后，开设了25家商店，年营业额突破百万美元大关。

霍华斯的胜利，在于他善于分析体会人们的消费心理，掌握市场行情的需要。霍华斯年轻的时候，曾在一家衣料商店当学徒。在实践中他体会到，人们对廉价出售的商品感兴趣；此外，一位数字的价码比十位数字以上的价码更能吸引顾客。为此，他办了“五美分之家”，取得了成功。

美国还有一个企业家，名为罗拔士。他生产经营的“椰菜娃娃”玩具，销路很好，差不多走遍了世界。罗拔士成功的原因也是十分关注市场动向和需求变化。随着现代化的进程，美国社会的人际关系，危机不断；家庭关系，浊流汹涌。频繁的离婚率，给儿童造成心灵创伤，父母本身也失去感情的寄托。因此，儿童玩具逐渐从“电子型”、“益智型”，向“温情型”转化。发现这一发展态势之后，罗拔士设计了别具一格的“椰菜娃娃”玩具，“椰菜娃娃”意谓“椰菜地里的孩子”，千人千面，有不同的发型、发色、容貌、服装、饰物，正好填补了人们感情的空白，销售额大增。仅1984年圣诞节前的几天内，就销售了250万个“椰菜娃娃”，金额达4600万美元。1984年一年，他的公司销售额超过十亿美元。

聪明的竞争者，会时时刻刻密切注视时势的现状和变化态势，掌握时代的脉膊，发现客观的需要，寻找得胜的时机，将自己的行为建立在扎实可靠的客观基础上，做出相应的调整改变，甚至放弃，使自己立于不败之地。

苦苦地挽留夕阳，是傻人；久久地感伤春光，是蠢人。什么也不放弃的人，往往会失去更珍贵的东西。舍不得家庭的温馨，就会





羁绊启程的脚步；迷恋手中的鲜花，很可能就耽误了你美好的青春。

人生旅途上要学会珍惜，珍惜自己在学业、事业上取得的哪怕是极其微小的成就和荣誉，因为任何微小的成绩和荣誉都来之不易，都曾为之付出过很可能是巨大的艰辛。俗话说“聚沙成塔”、“滴水成冰”，都含有“积少成多”这样一个简单、朴素的道理。我们在前进过程的每一个进步，都是可贵的。珍惜它，就是珍惜自己的劳动，就是珍惜自己生命的历程。

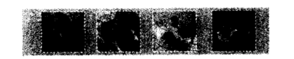
然而，人生路途上只学会珍惜是不够的，还要学会放弃。这个“放弃”不是通常所说的“丢掉”，它的特定含义是，提醒自己不要过于迷恋已经取得的哪怕是相当显赫的成绩和荣誉，不要因对已经取得的成绩和荣誉沾沾自喜而耽误了向前赶路，去摘取更为辉煌的人生成果。那句俗语“山外有山，楼外有楼”就是告诫人们不要自满，不要停止继续进取的脚步。

泰戈尔在《飞鸟集》中写道：“只管走过去，不要逗留着去采了花朵来保存，因为一路上，花朵会继续开放的。”

为采集眼前的花朵而花费太多的时间和精力是不值得的，道路漫长，前面尚有更多的花朵，让我们一路走下去……

曾经有这样一个故事：古时候，一个少年背负着一个砂锅前行，不小心绳子断了，砂锅也掉到地上碎了，可是少年却头也不回地继续前行。路人喊住少年问：“你不知道你的砂锅碎了吗?”少年回答：“知道。”路人又问：“那为什么不回头看看?”少年说：“已经碎了，回头何益?”说罢继续赶路。听完这个故事，不知道你有没有一点感悟。这个少年是对的，既然砂锅已经碎了，回头看又有什么用呢?

这正如人生中的许多失败一样，已经无法挽回，再去惋惜后悔也无济于事。与其在痛苦中挣扎浪费时间，还不如重新找到一个目标，再一次奋发努力。还是让我们学会放弃吧！像那个少年一样。不要因为失败而做无谓的自责和叹息。当我们真正学会放弃时，会发现那才是一种真正的超越，一种真正的战胜自我的强



者姿态。

还有一个故事：一个人被一块巨石压在了荒野里，为了求生，他把压在巨石下的右腿砸断，然后爬出去，获救了。

也许有时我们只看到了放弃时的痛苦，而忘记了那些如果我们不放弃就会饱尝更大痛苦的教训。所以我们要学会放弃。有一首诗是这样写的：

一个杯子，原来装的是快乐、苦闷
已经装的太满了，很沉，很重，很累
沉重得让人喘不过气来，因为是太满
满的杯子就是更多欢乐也装不进去
倒进最美丽的动人东西也会溢出来。
烟花，只有那一瞬间美丽
在瞬间，你多想弄明白看清楚牢记
但是，那只是瞬间的美丽，很快消失
在人生的长河里，有多少瞬间美丽
看不清，弄不明，为什么不该放弃
要知道，朦胧的最美，得不到的最耐回味
是啊，为什么就那么认真呢？
是啊，为什么就是学不会放弃呢？
学会了放弃，感觉真好，坦然相对
有一点酸，有一点苦，有一点疼痛
但，更多的是轻松，愉快，欢乐
学会放弃，将杯子里的东西倒干净
学会放弃，一个空杯子很轻松愉快
学会放弃，空杯子可以装下新东西
学会放弃，轻装上阵接纳新鲜事物
学会放弃，拥抱朝阳迎接美好明天





不管是调整，改变、还是放弃，都是为了使自己更好地认清形势，掌握社会的脉搏跳动，顺应之。所以，惟识时务者为俊杰。

5. 对正在发生和将要发生的变化有所准备

与时俱进不仅是一句时髦的口号，更是应变的有效策略。不能与时俱进的话，我们只能跟在别人屁股后面，而且不可能赶上。就像乘坐第二班、第三班汽车，赶不上坐头班汽车的人一样。

与时俱进要掌握主动，就必须像军事上的进攻一样主动出击，而不能在某种变化已经明显到来时才去采取措施追赶。这种主动出击当然不是虚幻的，而是根据新现象、新问题、新情况进行研究的结果。美国心理学家伯尔休斯·斯金纳强调，当你发现某样有趣的事物时，你就应当放弃所有其他的事情，专心研究这个事物，这是科学方法上的一个重要原则。比尔、戴尔辍学创业也是如此。但太多的人没能理睬机会的敲门，因为他们不得不完成事先做好的计划，就像比尔、戴尔的父母要求他们首先完成学业一样。而天才们不会等待时机的馈赠，而是主动地寻求偶然的发现。他们对变化，不但有所准备，而且非常敏感。

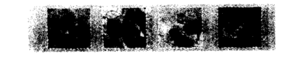
动物园里新来了一只袋鼠，管理员将它关在一片有着一米高的围栏的草地上。

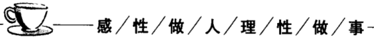
第二天一早，管理员发现袋鼠在围栏外的树丛里蹦蹦跳跳，立刻将围栏的高度加到两米高，把袋鼠关了进去。

第三天早上，管理员还是看到袋鼠在栏外，于是又将围栏的高度加到三米，把袋鼠关了进去。

隔壁兽栏的长颈鹿问袋鼠："依你看，这围栏到底要加到多高，才能关得住你?"

袋鼠回答道："很难说，也许五米高，也许十米，甚至可能加





到一百米高——如果那个管理员老是忘了把围栏的门锁上的话。”

故事中袋鼠的回答应是最好的答案：如果不将栅门锁好，围栏加得再高也是徒劳无效。

每一个人现在所处的境况，正是由自己所持有的心态决定的。所以，如想改变未来的生活，使之更加顺利，必须对变化有所准备，坚持错误的观念，固执不愿改变，恐怕再多的努力也枉费心机。

一位老教授退休后，巡回拜访偏远山区的学校，传授教学经验与当地老师分享。由于老教授的爱心及和蔼可亲，使得他所到之处皆受到老师及学生的欢迎。

有一次，当他结束在山区某学校的拜访行程，而欲赶赴他处时，许多学生依依不舍，老教授也不免为之所动，当下答应学生们，下次再来时，只要他们能将自己的课桌椅收拾整洁，老教授将送给每位学生一件神秘礼物。

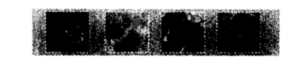
在老教授离去后，每到星期三早上，所有学生一定将自己的桌面收拾干净，因为星期三是每个月教授例行前来拜访的日子，只是不确定教授会在哪一个星期三来到。

其中有一个学生的想法和其他同学不一样，他一心想得到教授的礼物留作纪念，生怕教授会临时在星期三以外的日子突然带着神秘礼物来到，于是他每天早上，都将自己的桌椅收拾整齐。

但往往上午收拾妥当的桌面，到了下午又是一片凌乱，这个学生又担心教授会在下午来到，于是在下午又收拾了一次。想想又觉不安，如果教授在一个小时后出现在教室，仍会看到他的桌面凌乱不堪，便决定每个小时收拾一次。

到最后，他想到，若是教授随时会到来，仍有可能看到他的桌面不整洁，终于小学生想清楚了，他无时无刻不在保持自己桌面的整洁，随时欢迎教授的光临。

老教授虽然尚未带着神秘礼物再现，但这个小学生已经得到了另一份奇特的礼物。





有许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机会。而事实上，机会无所不在；重点在于，当机会出现时，您是否已经准备好了。

如故事中小学生给我们的启示，自己准备妥当，得以迎接机会的到来，是可以循序渐进而学习的。

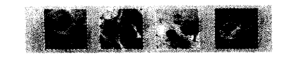
对变化有所准备，与此同时，你也会惊奇发现：由于你不断地用心预备，自己所获得的成长如此之大。此刻的你，已全然脱胎换骨，盛气凌人，不再是昔日那个愿意终其一生等候的人了。你将蜕变成为翱翔于长空的巨鹰，紧随时代的先锋，而机会亦将随时出现在你锐利的眼光中。

6. 不懂规矩，寸步难行

法律规则、规章制度等成文的正式规矩是占有主导地位的人们制定的，因而势必也就反映了他们的利益。虽然，任何规矩，都不会让每个人都感到满意，但你要在某种规矩所约束的范围内行事，你就必须遵守那里的规矩。老话说，没有规矩，不成方圆。否则，你就进入不了那个范围内的主流社会。

例如，各种体育项目，其规则都与这种项目起源于哪个民族的身体特征有关。现代足球起源于欧洲，因此，对亚洲人来说，足球场的场地太大，比赛时间太长，竞争太激烈。而对身材高大的西方人来说，乒乓球的桌子又太矮太小了。但在奥运会和其他国际比赛中，不论是什么球，也不论它是适合于东方人还是适合于西方人，都只能制定和遵守一个统一的规则。

再如，世界各国的语言文字，都不一样。但是，不论你的母语是什么，也不论你是什么人，你要用英语，就必须按英语的规矩使用英语；同样，你要用汉语，就得按汉语的规矩使用汉字。



同样，你还可以用自己的方法研究数学、物理、化学，可以不使用那些稀奇古怪的语言和符号。也可以取得成果，甚至是惊人的成果，就像古人和今日的某些土专家一样。但如果没有人给你当“翻译”，把你的那套语言译成规范语言，你也进不了科技界的主流。

各种各样的活动都是如此，所以，如果你想加入某个行业的主流，你也就必须遵守这个行业的规则。如果你想加入世界主流，首先得遵守国际通行的规则。这是大家必须遵守的起跑线，我们只能用同一规则来要求自己。

一位中国学者第一次到美国图书馆去查阅资料，发现了一个有趣的现象，那就是书架上写着：“阅读完毕千万不要把书放回原处”。开始他以为是管理员粗心，多写了一个“不”字，后来发现每一排书架上都用大字写着这样的警示牌，才知道是这里的规矩与中国不同。

学者喜欢思考，对感到奇怪或有趣的事情便会不知不觉地思考起来。

这位中国学者说，从他在中国去过的不少图书馆的阅读习惯和管理制度看，读者看完书后把它放回原处应当是十分合理的，举手之劳，图书管理人员也省去很多麻烦，岂不两全其美？美国的读者随便到书架上拿书，读完后放在书桌上，由管理员来整理上架，岂不是太辛苦管理员了！这是为什么呢？通过一番斟酌，他想到了这样一些原因：

其一，美国图书馆思维和习惯与我们完全是相反的，读者是服务对象，“把书放回原处”不是读者的责任。

其二，读者对图书排列规律不十分清楚，即使很小心，但是也有可能把图书放错，带来不必要的麻烦。

其三，读者干了管理人员应该干的工作，会造成管理人员的懈怠，形成懒散习惯。他认为，第三条恐怕是最主要的。通过观察，他发现在美国图书馆从来都见不到有一个工作人员在闲聊、





看书，每一个人都在不停地工作，或整理新上架的书，或帮助新读者找书，或用电脑整理资料。

后来，他在美国待的时间长了，发现不仅图书馆的人如此，其他地方的人也是这样。公共汽车司机同时也是售票员和监票员，还是社会秩序的自然维护者。大街上从邮箱里取信的邮递员同时也是邮政车的司机。每一个人都在高效率地办事情。有了这些背景，他认为他终于理解了“阅读完毕千万不要把书放回原处”的规矩。

入乡问俗，各地有各地的规矩。这些规矩不但让人们办事有章可循，而且也培养了不同素质的人。看来，我们不但要多立一些规矩。进一步学会讲规矩，而且对自己现有的规矩要多多斟酌，看看它们哪些是有利于办事育人的，哪些是不利于做事有成的。

7. 好习惯是成事的法宝

风气、习惯对个人来说也是一种规矩，而且是一种不用督促就自觉遵守的规矩。

没有任何管理体制能够强迫人们去做他们不想做的事情，所以最基本的原则是创造一种环境，使人们热心于有益的事情而不会因繁文缛节和不必要的负担而遭受挫折。当人们日复一日，年复一年地从事有益的事情时，他们不但会取得成就，而且会养成许多遵纪守法讲道德的好习惯。

中国入世首席谈判代表龙永图曾经讲过这样一件事：

一次在瑞士，我和几个朋友去公园散步，上厕所时，听到隔壁的卫生间里“砰砰”地响，我有点纳闷。我出来后，一个女士很着急地问我有没有看到她的孩子，她的小孩进厕所十多分钟





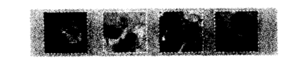
了，还没出来，她又不能进去找，我想起了隔壁厕所中的响声，进去打开厕所门，看到一个七八岁的小孩正在修抽水马桶，怎么弄都冲不出水来，急得满头大汗。那个小孩觉得他上厕所不冲水是犯了规则。这就是一种社会责任感，一种遵守规则的习惯，这样的品质非常可贵。

这种好的道德习惯，在西欧各国表现得尤为普遍：近一百年来，瑞士没有丢过一棵树。高速公路上堵车，一寸一寸地往前挪动，慢得令人不耐烦，但是没有任何车脱队超前。不需要警察的监督，不需要罚规的威吓，不需要红绿灯的指示，每一个人都遵守着同一个“你先我后”的原则。这是一种在社会中个人与个人、个人与群体之间的很简单的原则，很基本的默契。然而它却是非常难得、非常重要的，这种秩序是惟一能使大家都获得应有利益的方法，也是一种长期积累的结果，是来自内心的道德命令。

道德命令诚如保罗·蒂利希所说，是命令一个人成为他可能成为的人，成为人类社会中的一个人。因此，道德并不是对外在法律的服从，不管这种外在法律是来自教会的还是国家的，道德乃是号召每一个人要成为他所预定要成为的那样，这就是说，要成为一个完全自由和负责的人。

据说英国著名哲学家、数学家罗素曾经作过一个十分幽默的比喻：我们可以这么说，动物的实验行为决定于实验者的想法，甚至决定于实验者的国籍。比如，美国人研究的动物，就会慌慌张张地乱跑乱撞，直到碰巧完成实验者预定的行为为止。反之，德国人研究的动物，就会安静地坐着思考，直到后来整理出头绪，找到实验者希望的答案为止。这真可谓极富理性的人“培养出了”极富理性的动物。不过，在守秩序、讲卫生方面，欧洲还有比德国人更有过之而无不及的国家。比如，瑞典人的卫生习惯，连德国人都受不了。

据称，去外国友人家做客，最难应对的是他们的宠物狗。它



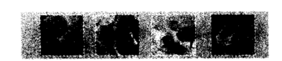


张牙舞爪，对你狂吠，待坐稳后，又常常围着你闻闻嗅嗅，东张西望，你弄不明它是拉近乎还是想趁机攻击你。但不管怎样，即使是战战兢兢心里发毛，你也得保持外交家风度，故作友善地摸摸狗头，顺顺狗毛，甚至允许它舔舔你的小手、大手。这时主人常常会喜笑颜开，夸你融入他们的大家庭了。

外国友人这样喜欢他人对自己的宠物表示亲热，但你不能因此而弄错了对象。有一次，一位中国姑娘被外国同事邀请到她们的别墅去玩，那里没有狗，只有友人的四岁男孩，蓝蓝的眼睛，红红的嘴唇，很招人喜爱，这位中国姑娘不由自主地在他头上轻抚。没想到，那孩子却怒目相对，大声抗议道："你不是我妈咪，别动我的头。"回来后这位中国姑娘颇为委屈地向一位中国好友道及此事，她不但没有表示同情，反而说她真幸运，因为那家人没有控告她。她说她的一位男性朋友因为摸了一个六岁女孩的头，被家长告到法院说是性骚扰。原来小洋人的黄毛如太岁头上的土，断然动不得的。一些中国学生到幼儿园去当老师，也有这样的遭遇。

西方民族对他人的防范戒备心理强，这使得他们的小孩不像中国小孩那样不但允许他人亲热地抚摸拥抱，反而会为这种抚摸感到开心。西方人来到中国，曾对这种现象惊讶不已，就像我们对摸一下西方孩子的头会引起那么大的反应而感到惊讶一样。这种差异，认真分析起来，可以说是中国文化的一种骄傲，因为它表明中国文化是一种爱好和平、对人友善的文化。这种文化代代相传，竟然成了一种可以遗传的基因，从而使刚出生不久的孩子对他人一般没有什么防范戒备心理。但我们爱好和平，对人友善，不等于他人也是这样，所以，同他人保持一定的距离，也是必要的。

像法律一样，规矩也要尽可能地正式化、成文化。但由于事物的复杂性和人们已有认识成果——各种现成理论的局限性，习惯也是一种应该尊重和遵守的规矩，如人们常说的国际惯例，就



是不能轻易违背的。更为重要的是，好习惯还是一种法宝，有人认为，重视习惯在日本现代化过程中始终是一把利器和法宝。

当今世界，人们都很重视企业文化、校园文化、机关文化、军营文化的建设，这种文化建设，对一个具体的企业、学校、机关、军队来说，也就是他们自己的规矩。这种规矩，有的是制度化的，也有的只是大家的一种习惯，也就是人们常说的厂风、校风、班风。这种习惯，没有强约束力，但人们总是自觉不自觉地遵守着，其力量可以说是强大无比的。很多名牌企业、名牌学校、名牌科研院所、“王牌师”、“猛虎团”、“好八连”、“雷锋班”，往往就是这样形成的。他们并没有什么与众不同的规章制度，在很多情况下还不允许他们有与众不同的规章制度，但他们有一些独特的好传统、好习惯，所以他们也就非常优秀，而且很难被他人所效仿。同样，成功人士绝大多数也都有自己的办事原则，这种个人的原则，实际上也就是个人的习惯，个人的规矩。

8. 懂得如何服从，你就同样可以成为主人

讲规矩，从某种意义上说也就是服从，“个人服从组织，少数服从多数，下级服从上级。”“法律面前人人平等”。如此等等，要而言之，也就是要服从。

人们都喜欢自由，不愿服从。但人们也深深体验到，没有服从，也就没有自由。所以世界上很多国家越是强调自由，越是讲究法律秩序，也就是越必须懂得服从。

美国被视为自由国家的代表，美国人性格也比较随和自在，大大咧咧，惹是生非，很有几分牛仔习气，不像欧洲人那样规矩。但美国的规矩，也可以说是多如牛毛，而且执行得很严格。

美国被称为“车轮上的国家”，汽车总量和人均拥有汽车量



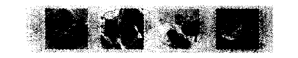


世界第一，这是美国发达的象征，而且也是美国人喜欢自由的象征，但在美国开车，则很不自由。特别是开卡车，那更让你很难将自己想像成一个无拘无束的牛仔。

据美国《交流》杂志的一篇文章介绍，在美国，卡车司机平均一个星期有15～20个小时必须进行非驾驶性的活动。其中一项主要活动，就是填写驾驶日志。卡车司机必须以每15分钟的间隔记录一天24小时的活动，这些花在文字工作上的时间是令人厌烦的。花费在保养卡车上的时间也是如此。某杂志列出了200多条“停运”标准——从制动液渗漏到线路受损——其中任何一条都可能成为政府部门在路旁检查中取消你的车辆运营资格的理由。如果你被拦截下来接受北美标准三级驾驶员检查程序，你将要出示你的驾驶执照、医疗检查证明、纳税记录、驾驶员每天的车检报告、定期检查记录、托运文件或提货单、收据或其他要求检查的文件。如果你使用助听器，检查者还会让你证明你随身携带着一个备用的电源。

不要以为这样就完了，很多运输公司已经通过卫星来搜索其卡车的行踪，司机们称其为“被跟踪”。如果你在一条道路上高速行驶，或者你在一个铁路道口停了一下，甚至你最后一次停车加油时冲澡用了多少时间，运输公司的调度中心的一幅电脑挂图上都可以即时显现出来。他们并非在意你的车，他们是在监视你的一举一动。

所有这些事情——文字记录、检查、卫星定位，都是有其原因的。货车运输公司和托运人必须通过减少运输过程中所浪费的每一分钟来维持其竞争力。政府的规定，则是对安全问题作出的一种反应。1981年美国解除对货车运输业的管制后，与货车运输有关的事故和伤亡也同时猛增。解除管制的市场使置道路行驶安全于不顾的暴发户和不法分子有了更多的可乘之机。采取上述措施后，涉及牵引式挂车的交通事故死亡人数目从1985年后稳步下降。1985年，这类事故死亡人数为4517人，当时卡车年行



驶里程数为700至800亿英里。即每亿英里死亡人数约为56~64人。到1995年，死亡人数降至3576人，而年行驶里程数则升至1150亿英里。即每亿英里死亡人数降至31人。

美国卡车司机所受到的管理，用一位美国人的话说，如果是其他人，“非让他向其国会议员大声叫冤叫屈不可”。但为了安全，也为了生计，卡车司机们都乐意接受这种管理。一些组织还认为，卡车的事故仍然太多，还要进一步加强管理。

这种现象进一步证明了马文·佩里在《西方文明史》中所写的一段话：“生活在西方民主制度下的人们，在承认自由与个人主义的同时，维护着一个能像钟表一样准确地提供生活必需品的社会。在他们的政治哲学中，随时准备服从法律和秩序，这已经成为一种普遍现象。自由和个人主义并不否定社会合作和有组织的工作。”这两方面的结合，就像在德国盛行的一句口头禅所说的“懂得如何服从，你就同样可以成为主人。”

诺基亚在强调个人力量的同时，更强调服从的遵守，以便可以形成强大的团队精神，提高竞争力，让每个员工既能保持旺盛的斗志和严谨的作风，又能提高效率，成为诺基亚公司的主人。

诺基亚公司的名字起源于位于芬兰南部的诺基亚河流，最早的业务是在这条幸运之河的侧旁做一些木材和橡胶生意，后来慢慢地过渡到电缆电线，1986年推出“成败在此一举的产品”——“诺基亚”手机，到1998年，诺基亚已经超过了老牌的手机生产商摩托罗拉，成为世界第一大移动电话制造商。

诺基亚有句“科技以人为本”的广告语，这句话同时也是诺基亚公司内部管理之道。

对于“以人为本”，诺基亚的一个解释就是：“你们具有最大的自由”。在诺基亚内部，每个员工都服从这一“自由”，可以不通过老板自己做出一些相应较小的决策。诺基亚鼓励每个人发挥他的专长、他的想象和他的管理理念，在市场信息的反馈过程中，可以一边上报，一边按自己的想法做出一定范围内的反



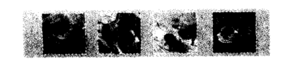
应。诺基亚采取的这种“循序渐进”的方法形成了诺基亚的一大优势，就是市场反应特别快。一种手机出来后，初期的市场评价、销售群体等问题在反馈回来时，在相关的技术部门或销售部门就可以得到一定的修改和调整，这样就大大增加了产品改进环节的效率。可以说，永远让最具有相关理论和实践的人做决定，是诺基亚管理的一大提高效率的法宝。当然，这种发挥个人创造力和反应力的方法，必须以一定的企业内部的制度和量化标准为前提，如果你的方法在超过一定时限或一定的经济指标还没有发挥效应，那么就必须放弃。

一个礼拜天的早上，阿肯色州一家沃尔玛连锁店的药剂师吉姆在家里休息时接到商店同事打来的电话，说他的一名客户（糖尿病患者）不小心把购买的胰岛素扔进垃圾处理箱里了。糖尿病人如果缺了胰岛素，将是十分危险的。吉姆马上赶回商店，打开药房，填写了那名客户的处方，将药给病人送去。

这只体现了沃尔玛店员所严格遵守的“太阳下山”规则中的一条。沃尔玛各连锁店的生意都十分好，店员十分忙碌，而当天的事情在太阳下山之前必须做完是每个店员必须达到的标准，不管是乡下的连锁店，还是闹市区的连锁店，只要顾客提出要求，店员就必须在当天满足顾客。这就是沃尔玛的工作原则。

“太阳下山”规则是沃尔玛的创办人萨姆从“今天干的事为何拖到明天”这句美国谚语中总结出来的，今天它仍是沃尔玛企业文化的重要组成部分，也是顾客一提沃尔玛的店员，无不伸大拇指的原因。

沃尔玛本人也不因为自己的富甲天下而使他的子孙成为游手好闲、无所事事之辈。为此，他和夫人付出了不少心血。他们坚持生活在小镇，因为他们就是在这种朴实而风气良好的社会环境下成长起来的。他们的另一个目标是让家庭和睦温馨：夫妻俩绝不争吵不休；从不强迫孩子做他们不愿做的事，包括他们希望继承产业，但必须像父亲那样努力地干活；重视花时间全家外出旅

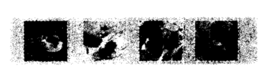


游或野营；还让全家每一个人都为商店工作，萨姆说，这是“我们家与其他人家的惟一区别”。这样，“孩子们在成长过程中无时无刻不受到传统价值观的教育：坚信努力工作、诚实、与人和睦相处、勤俭节约的重要性。”当他的四个孩子在2001年全部进入全球十大富翁行列时，沃尔顿对子女的教育，也像他所创办的沃尔玛一样，取得了巨大的成功。

正是由于沃尔玛的店员懂得如何服从“太阳下山”规则，沃尔玛的服务特别周到，顾客十分满意，而沃尔玛的员工同样成为快乐的小主人，时常受到顾客的赞美。沃尔玛公司如此，他本人更是如此，他的四个孩子受到他们的教育和影响，也一样成为了成功的主人。

懂得如何服从，不是扼杀了自由，而是寻找自由，在原则这个大家庭中更好地成为一个主人。

我们每一个人都不是孤立地存在，单位里有组织，朋友里有圈子，如果只强调自己是主人翁，没有服从意识，最终每个人都会沦为无序状态下的奴隶，难以做成任何事情。





第十章

心与身的兼顾：做个会调节也会保护自己的聪明人

只有健康的人才会散发出迷人的魅力，而悲观、烦闷、焦急、忧虑、恐惧、病痛、猜疑、颓丧、懒散都是健康的大敌。做人首先要做一个健康、阳光的人，这就需要学会随时调整自己的工作、生活、情绪，珍惜和保持一种健康的状态。在做事情时不能忽略安全，抵御诱惑，防止上当受骗。健康、安全，这是聪明人保护自己不能不认真对待的事情。

1. 健康是一个人最大的财富

现在，人们谈到健康，不止包括身体上的健康，还包括心理上的健康。身体上的健康需要我们坚持锻炼，加强运动提高抵抗力。健康的人一般头发黑亮、身材挺直、皮肤有光泽、步伐稳健、很有美感，因此，很多人喜欢到健身俱乐部去健身，男人结实的肌肉、魁梧的身材，女人苗条的身材、婀娜的体态，无不体现感性之美。这一条，或许现代的我们不难做到，心理上的健康不像锻炼身体一样依靠一些健身器材逐渐增加运动量，它或许需要的是人精神上的援助以保持正确的心态积极面对生活。现代许多人误以为健康的人只是身体上的健康，很容易忽视心理上的健康，其实心理健康特别重要。

健康才是最大的财富，我们对这句话都深有体会，只是我们一忙起来就会丢三落四的，忽视了人生当中很多用金钱买不到的东西，也是最珍贵的东西。

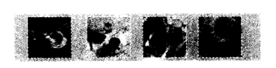
下面让我们来看一看布朗先生的健康之路。

几年来，他在加利福尼亚州华纳片场的公关部门工作得很愉快。他写特别报道，并在杂志、报纸上为华纳公司写文章。

令人意外的是，他获得提升，成为公关部副主任。事实上，由于行政体系的变动，他有个新头衔：特别助理。

他可以享用一间非常宽敞的办公室，还有私人冰箱、两位秘书，管理75位编剧及撰稿员。他非常高兴，自己出去买了一套新西装。管理开始言语高雅，建立档案系统，可作出权威的决定。

整个华纳公司的公关政策都落在他的肩上，他掌握华纳旗下





明星的公私生活，这些明星也包括很多大牌人物。

不到一个月，他发现自己得了胃溃疡，也有可能是胃癌。

他现在可以坦白承认，那是他一生中最最痛苦的一段日子。成天工作排得紧紧的，他的体重下降，开始失眠，常常胃痛。

他去看一位同事介绍的内科权威，同事说很多从事广告工作的人都是他的病人。

这位医生不爱说话，只要他告诉医生哪里痛，及他的工作。医生对他工作的兴趣似乎比他的病痛还大，接着他说要用两周的时间，每天接受各种检查。最后，终于到了他去聆听宣判的时刻了。

“布朗先生！”他说道：“我们总算做完了这些累人的检查，虽然我第一次看你，就知道你得的不是胃癌，但这些检查还是必需的。

“我很清楚像你这样的人，以及从事这类工作的人，除非我手上握有证据，否则你也不会相信，现在就让我给你看证据吧！”

于是他拿出图表及X光片跟他解释，告诉他并未罹患癌症。

这位医生又说：“虽然你花了不少钱，但是很值得，我开给你的处方是：学会放松。”

“我知道你一时三刻不可能做得到，所以我先给你开些药吃。这些药片是无害的，你要吃多少都没问题，吃完再来找我，它对你没有害处，不过可以令你放松自己。

请你记住：其实你不需服药，你只要不再自寻烦恼就可以了。

如果你又开始烦恼，就回来找我，我再收你一大笔费用，如何？”

他希望他能告诉医生，他立即就停止忧虑了，但实际并非那样。有好几个礼拜，他觉得心烦时就吃药，好像马上就觉得好些了。



可是吃药是件很不愉快的事。他的体型庞大，起码有二百磅体重，却需服用这些小药片来放松自己。朋友问他服用什么药时，他实在难于开口。他开始嘲笑自己，他告诉自己：“布朗，你真像个傻瓜，你把自己的事看得太过于严重了。如果你今天去世，华纳公司及它旗下的明星一定还是过得好好的。看看艾森豪威尔、马歇尔将军、麦克阿瑟，他们指挥作战，都不依靠药丸。你只不过是制片厂公关主管，就得靠药物来控制自己的胃病!”

他开始不吃药丸，恢复自尊。不久之后，他丢掉药丸，每天晚上回家后，在晚餐前先小睡片刻，很快就恢复正常生活，再也不用回去找那位医生了。

不过，其实布朗应该好好感谢那位医生，他教布朗自我解嘲，还不仅仅如此，最重要的是他教会布朗，世上没有什么值得操心的事。他很负责地处理布朗的状况，保留布朗的面子，他为布朗指引一条出路。他当时已像布朗现在一样清楚，治愈布朗的不是药丸，而是布朗态度的转变。

这个故事是要劝告目前依赖药物的朋友们，好好阅读，并学会放松自己。

懂得放松自己，注重心理的健康，的确很重要。

记住，健康的人才美丽，才会招人的青睐，不要因为这，因为那，而忘记了你自己，洁身自好，青春亮丽的人就是你，从你懂得照顾自己的时候开始，健康便会一直伴随着你。

2. 别让忧虑毁了健康

目前生活在这个世界的人中，每十个人就有一个会精神崩溃，而大部分都是因为忧虑和感情冲突引起的。所以，当今的我



们一定要警惕忧虑、抗拒忧虑。

曾经获得诺贝尔医学奖的亚历克西斯·卡锐尔博士说："不知道抗拒忧虑的商人都会短命而死。"

其实不只商人，家庭主妇、老人和泥水匠……都是如此。

海湾—科罗拉多和圣塔菲联合医院的主治医师，在到忧虑对人的影响时说，在医生接触的病人中，有70%的人只要能够消除他们的恐惧和忧虑，病就会自然好起来。不要误以为他们都是生了病，他们的病都像你有一颗蛀牙一样实在，有时候还严重100倍。博士说的这种病就像神经性的消化不良，某些胃溃疡、心脏病、失眠症、一些头痛症和麻痹症等等。

这些病都是真病，他这些话也不是乱说的，因为他自己就得过12年的胃溃疡。

恐惧使你忧虑，忧虑使你紧张，并影响到你胃部的神经，使胃里的胃液由正常变为不正常。因此就容易产生胃溃疡。

著名的梅奥兄弟宣布，我们有一半以上的病床上，躺着患有神经病的人。可是，在强力的显微镜下，以最先进的方法来检查他们的神经时，却发现大部分人都很健康。他们"神经上的毛病"都不是因为神经本身有什么毛病，而是因为情绪上有悲观、烦躁、焦急、忧虑、恐惧、挫败、颓丧等等的情形。柏拉图说过：医生所犯的最大错误是，他们想治疗身体，却不想医治思想。可是精神和肉体是一体的，不能分开处置。

医药科学界花了2300年的时间才认识这个真理。我们刚刚才开始发展一种新的医学，称之为"心理生理医学"，用来同时治疗精神和肉体。现在正是做这件事的最佳时机，因为医学已经可以治疗大量可怕的、由细菌所引起的疾病——比方说天花、霍乱、黄热病，以及其他种种曾把数不清的人埋进坟墓的传染病症。可是，医学界一直还不能治疗精神和身体上那些不是由细菌所引起、而是由于情绪上的忧虑、恐惧、憎恨、烦躁，以及绝望



所引起的病症。这种情绪性疾病所引起的灾难正与日俱增，逐渐广泛，而速度又快得惊人。

爱德华·波多尔斯基博士在《停止忧虑，换来健康》一书中谈到了几个问题：

第一，忧虑对心脏的影响。

第二，忧虑造成高血压。

第三，风湿症可能因忧虑而起。

第四，为了保护你的胃，请少忧虑些。

第五，忧虑如何使你感冒。

第六，忧虑和甲状腺。

第七，忧虑与糖尿病患者。

另外一本讨论忧虑的好书，是卡尔·明格尔博士所写的《与己作对》。此书没有告诉你如何避免忧虑的方法，却能告诉你一些很可怕的事实，让你看清楚我们怎样通过焦虑、烦躁、憎恨、后悔、反叛和恐惧等情绪来损伤我们的身心健康。

忧虑甚至会使最强壮的人生病。在美国南北战争的最后几天中，格兰特将军发现了这一点。故事是这样的：

格兰特围攻里奇蒙德有九个月之久，李将军手下衣衫不整、饥饿难忍的部队被打败了。有一次，好几个兵团的人思想不集中。其余的人在他们的帐篷里开会祈祷——叫着、哭着，看到了种种幻象。眼看战争就要结束了，李将军手下的人放火烧了里奇蒙德的棉花和烟草仓库，也烧了兵工厂，然后在烈焰笼罩的黑夜里弃城而逃。格兰特乘胜追击，从左右两侧和后方夹击南部联军，而由骑兵从正面截击，拆毁铁路线，俘虏了运送补给的车辆。

由于剧烈头痛而眼睛半瞎的格兰特无法跟上队伍，就停在了一个农家。“我在那里过了一夜”，他在回忆录里写道：“把我的两脚泡在加了芥末的冷水里，还把芥末药膏贴在我的两个手腕和



后颈上，希望第二天早上能复原。”

第二天清早，他果然复原了。可是使他复原的，不是芥末药膏，而是一个带回李将军降书的骑兵。

“当那个军官到我面前时，我的头还痛得很厉害，可是我一看到那封信的内容，我就好了。”

显然，格兰特是因为忧虑、紧张和情绪上的原因才生病的。一旦他在情绪上恢复了自信，想到他的成就和胜利，就立刻好了。

70 年后，罗斯福总统的财政部长亨利·摩根索发现忧虑会使他病得头昏眼花。他在日记里记录说，为了提高小麦的价格，罗斯福总统在一天之内买了 440 万蒲式耳的小麦，使他感到很忧虑，他在日记里说：“在这件事情没有结果之前，我觉得头昏眼花。我回到家里，在吃完中饭以后睡了两个小时。”

女明星莫乐·奥伯恩告诉我们绝对不能忧虑，因为忧虑差点儿摧毁她的主要资产——她美丽的容貌。

当她最先想要进入影坛的时候，她担心又害怕。她刚从印度回来，在伦敦一个熟人也没有，却想在那里找到一份工作。她见过几个制片家，可是没有一个人肯用她。她仅有的一点钱渐渐用光了，整整有两个礼拜，只靠一点饼干和水过活。这下我不仅是忧虑，还很饥饿，她对自己说：“也许你是个傻子，也许你永远也不可能闯进电影界。归根结底，你没有经验，也从来没有演过戏，除了一张漂亮的脸蛋，你还有些什么呢?”

她照了照镜子。就在她望着镜子的时候，才发现忧虑对她容貌的影响。她看见忧虑造成的皱纹，看见焦虑的表情，于是她对自己说：“你一定得马上停止忧虑，不能再忧虑下去了，你所能给人家的只有你的容貌，而忧虑会毁了它的。”

再没有什么会比忧虑使一个女人老得更快并摧毁她的容貌。忧虑会使我们的表情难看，会使我们咬紧牙关，会使我们的脸上



产生皱纹，会使我们老是愁眉苦脸，会使我们头发变白，有时甚至会使头发脱落。忧虑会使你脸上的皮肤产生斑点、溃烂和粉刺。

心脏病是美国的第一号凶手。在第二次世界大战期间，大约有三十几万美国人死在战场上，可是在同一段时间里，心脏病却杀死了200万平民——其中有100万人的心脏病是由于忧虑和过度紧张的生活引起的。不错，就因为心脏病，亚历西斯·戈锐尔博士才会说："不知道怎么抗拒忧虑的商人都会短命而死。"

中国人和美国南方的黑人却很少患这种因忧虑而引起的心脏病，因为他们处事沉着冷静。死于心脏病的医生比农夫多20倍。因为医生过的是紧张的生活，所以才有这样的结果。

"上帝可能原谅我们所犯的罪"，威廉·詹姆斯说："可是我们的神经系统却不会。"

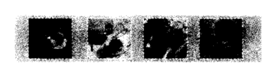
这是一件令人惊讶而难以置信的事实：每年死于自杀的人，比死于种种常见的传染病的人还要多。

为什么呢？答案通常都是"因为忧虑"。

古时候，残忍的将军要折磨他们的俘虏时，常常把俘虏的手脚绑起来，放在一个不停地往下滴水的袋子下面……水滴着……滴着……日以继夜，最后，这些不停滴落在头上的水，变得好像是用槌子敲击的声音，使那些人精神失常。这种折磨人的方法，以前西班牙宗教法庭和希特勒手下的德国集中营都曾经使用过。

忧虑就像不停地往下滴、滴、滴的水，而那不停地往下滴、滴、滴的忧虑，通常会使人心神丧失而自杀。

你爱生命吗？你想健康、长寿吗？下面就是你能做到的方法。再次引用亚历西斯·戈锐尔博士的话："在纷繁复杂的现代城市中，只有能保持内心平静的人，才不会变成神经病。"





3. 说出你的心事

说出你的心事，这是多么明智的一个选择，总比憋在心里舒服，古人喜欢用“一醉解千愁”来抒发自己心中的忧愁，具体做法是约几个好朋友出来，大家边吃边聊，最后喝得酩酊大醉，无所不谈，老话说得好：“酒能壮量”，借着酒气提起的胆子把心里的什么事情都抖了出来，特别是心烦的人更要说个没完没了。酣睡到明天天亮时，似乎心情舒畅了许多。古人正是借酒来说出自己的心事以达到消除烦闷的目的。

在当今的社会，忧虑不断蔓延，这更需要我们彼此之间相互关照，相互理解，相互倾诉。

罗斯·希尔费丁医生说道，减轻忧虑最好的药就是“跟你信任的人谈论你的问题，我们称之为净化作用。”她说：“病人到这里来的时候，可以尽量地谈她们的问题，一直到她们把这些问题完全赶出她们的脑子。一个人闷着心里忧虑，不把这些事情告诉别人，就会造成精神上的紧张。我们都应该让别人来分担我们的难题，我们也得分担别人的忧虑。我们必须感觉到世界上还有人愿意听我们的话，也能够了解我们。”

她的助手亲眼看到一个女人在说出她心里的忧虑之后，感到一种非常轻松的解脱。她有很多家事的烦恼，而在她刚刚开始谈这些问题的时候，她就像一个压紧的弹簧，然后一面讲，一面逐渐地平静下来。等到谈完了之后，她面露微笑。这些困难是否已经得到解决了呢？没有，事情不会这么简单的。她之所以有这样的改变，是因为她能和别人谈一谈，得到了一点点忠告和安慰。真正造成变化的，是具有强而有力的治疗功能的语言。

就某方面来说，心理分析就是以语言的治疗功能为基础。从





弗洛伊德的时代开始，心理分析家就知道，只要一个病人能够说话——单单只要说出来，就能够解除他心中的忧虑。为什么呢？也许是因为说出来之后，我们就可以更清楚地看到我们面临的问题，能够找到更好的解决方法。没有人知道确切的答案，可是我们所有的人都知道“吐露一番”或是“发发心中的闷气”，就能立刻使人觉得畅快得多了。

所以，下一次我们再碰到什么情感上的困难时，何不去找个人来谈谈心呢？当然并不是叫你随便到哪里抓一个人，就把我们心里所有的苦水和牢骚说给他听。我们要找一个能够信任的人，跟他约好一个时间，也许找一位亲戚，一位医生，一位律师，一位教师，或是一个学者，然后对那个人说：“我希望得到你的忠告。我有个问题，我希望你能听我谈一谈，你也许可以给我一点指导。也许旁观者清，你可以看到我自己所看不到的角度。可是如果你不能做到这一点，那么你坐在那里听我谈谈这件事情，也等于帮了我很大的忙了。”

把心事说出来，这是波士顿医院所计划的课程中最主要的治疗方法。下面是我们在那个课程里所得到的一些诀窍。其实我们在家里就可以做到这些。

第一，精心准备一本“供给灵感”的剪贴簿——你可以贴上自己喜欢的鼓舞人心的诗篇，或是名人格言。以后如果你感到精神颓丧不振，也许在本子里就可以找到治疗方法。在波士顿医院的很多病人都把这种剪贴簿保存好多年，她们说这等于是给你在精神上“打了一针”。

第二，不要为别人的缺点太担心——不错，你的丈夫有很多的缺点，但如果他完美无缺的话，恐怕他根本就不会娶你了，对不对？有一个女人，发现她自己成为一个专门对人苛刻、责备别人、爱挑剔，还常常拉长一张脸的妻子。当人家问她“要是你丈夫死了你怎么办”的问题时，她才猛然发现自己的短处。她当时确实吃了一惊，连忙坐下来，把她丈夫所有的优点列举出





来。她所写的那张单子可真长呢。所以下一次要是你觉得你嫁错了人，何不也试着这样做呢？也许在看过他所有的优点之后，会发现他正是你希望遇到的那个人哩。

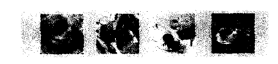
第三，要对你的邻居友善和睦——对那些和你在同一条街上共同生活的人，有一种很友善也很健康的兴趣。有一个很孤独的女人，觉得自己非常“孤立”。她一个朋友也没有。有人要她试着把她下一个遇见的人作为主角编一个故事，于是她开始在公共汽车上为她所看到的人编造故事。她想像那个人的背景和生活状况，试着去想像他的生活怎样。后来，她碰到别人就聊天，而今天她非常的快乐，变成了一个很招人喜欢的人，也治好了她的“痛苦”。

今晚上床之前，先安排好明天工作的程序。他们发现很多家庭主妇，因为做不完的家事而感到很疲惫。她们好像有永远也做不完的工作，老是被时间赶来赶去。为了要赶去这种匆匆忙忙的感觉和忧虑，他们建议各位家庭主妇，在头一天就把第二天的工作安排好，结果呢？她们能完成大量的工作，却不会感到疲劳。同时还因有成果而感到非常自豪，甚至还有时间多睡一会儿和“打扮”。每一个女人每一天都应该抽出时间来打扮，让自己看来美一点。有人认为，当一个女人知道她外观很美丽的时候，就不会“紧张”了。

每一个问题都会有解决的办法，解除忧虑和孤独感，保持身心的健康，重要的一条是不要总是心事重重。试着把话说出来，你会感觉原来事情是如此简单。

4. 消除烦闷心理

本来古人喜欢借酒来消愁，可唐代大诗人李白的诗句说：“抽刀断水水更流，举杯消愁愁更愁”。怎么酒一到李白手中反



而不能解愁呢？有人认为，李白那是在喝闷酒。闷酒可是越喝越闷呀！最后喝得疲惫不堪，烂醉不醒。长此以往，一个再坚强的人精神也会因此而崩溃。可见，烦闷心理对精神的影响是非常明显的。

几年以前，约瑟夫·巴马克博士在《心理学学报》上发表了一篇报告，谈到他的一些试验，证明了烦闷会招致疲劳。巴马克博士让一大群学生做了一系列的试验，他知道这些试验都是他们丝毫没有兴趣做的。结果怎么样呢？所有的学生都觉得很疲倦，打瞌睡、头痛、眼睛疲劳、很容易暴躁，甚至还有些人觉得胃很不舒服。所有这些是否都是“想像来的”呢？不是的，这些学生做过新陈代谢的实验，由试验的结果得出结论：一个人感觉烦闷的时候，他身体的血压和氧化作用，实际上真的会降低。而假如这个人觉得他的工作有趣的时候，整个新陈代谢作用就会立刻加速。

当我们在做一些很有兴趣也很令人兴奋的事情时，很少感到疲倦。比如说，最近约翰在美国洛杉矶的一个湖畔度假，钓了好几天的鲑鱼。他要穿过长得比他还高的树丛，跨过很多横倒在地上的树枝，要爬过很多倒下来的老树——可是如此辛苦了八个小时之后，他却毫无疲倦感。为什么呢？因为他非常兴奋，兴致很高，而且觉得自己很有成绩，抓到了六条很大的鲑鱼。可是如果他觉得钓鱼是一件很烦闷的事情，那么你想他会有什么样的感觉呢？他一定会因为在海拔 7000 英尺的高山上这么来来回回地忙碌奔波而感到筋疲力尽的。

即使像登山这类消耗体力的运动，恐怕也没有烦闷那样容易使你感到疲劳。明尼那不勒斯农工储蓄银行的总裁 S·H·金曼先生说：在 1943 年的 7 月，加拿大政府要求加拿大阿尔卑斯登山俱乐部协助威尔斯军团做登山训练，金曼先生就是被选来训练这些士兵的教练之一。他说，他和其他的教练——这些人年龄大约在 42 岁至 59 岁之间——带着那些年轻的士兵，历尽艰辛走过





很多的冰河和雪地，再用绳索和一些很小的登山设备爬上40英尺高的悬崖。他们在加拿大洛杉矶的小月河山谷里爬上米高峰、副总统峰和很多其他没有名字的山峰，经过15个小时的登山活动之后，那些非常强壮的年轻人，都完全筋疲力尽了。

他们感到疲劳，是否因为他们在进行训练时，肌肉没有训练得很结实呢？任何一个接受过严格军事训练的人对这种荒谬的提问都一定会不理不睬。他们之所以会这样筋疲力尽，是因为他们对登山没有兴趣。他们中很多人累得吃过晚饭就睡着了。可是那些教练们——那些年岁比士兵要大两三倍的人——是否疲劳呢？不错，可是不会筋疲力尽。那些教练们吃过晚饭后，还坐在那里闲聊了几个小时，谈他们这一天的情况。之所以不会疲倦到筋疲力尽的地步，是因为他们对这件事情不厌其烦。

如果你是一位从事脑力工作的人，使你疲劳的原因很少是由于你的工作过量，而是由于你的工作量不足。比如说，跟人家约好的事情没有做，这里那里都是问题，那一天所有的事情都不对劲，一件事情也没有做成，可是回到家里的时候却已经筋疲力尽——而且头昏眼花。

第二天，办公室里的一切事情都进展得非常顺利。你所完成的工作是头一天的40倍，可是你回到家里的时候，却精神振奋。你一定有过这种经历，谁都有过。

我们在这一点上可以学到什么呢？那就是，我们的疲劳通常不是由于工作，而是由于忧虑、紧张和不爽。

如果你“假装”对你的工作有兴趣，一点点假装就会使你的兴趣成真，也可以减少你的疲劳、紧张和忧虑。

几年之前，哈伦·霍华德做了一个决定，结果使他的生活完全好转。他把一个很没意思的工作变得很有意思。他那个工作的确很无聊，是在高中的福利社洗盘子、擦柜台、卖冰淇淋，而其他男孩们则在踢足球或是跟女孩子约会。哈伦·霍华德很讨厌这份工作，可是因为他非做不可，于是他决定利用这个机会来研究



冰淇淋——研究冰淇淋是怎么做成的，里面有些什么成分，为什么有些冰淇淋那么好吃。他研究冰淇淋的化学成分，结果使他成为那所高中化学课程的奇才。后来他对食品化学特别有兴趣，于是进了马萨诸塞州州立大学，专门研究食物与营养。后来纽约可可交易所提供了十万美元的奖金，进行有关可可和巧克力应用方面的论文征文比赛，这是一次由所有大学生参加的公开征文比赛，你猜是谁得了头奖呢……没错，就是哈伦·霍华德。

好几年之前，一个年轻人在一家工厂工作。因为整天站在一部车床旁边做螺丝钉，他感到工作非常没味，他的名字叫山姆。他非常想辞职不干，可是又怕找不到别的工作。既然他非得做这件没有意思的工作不可，他就想办法使这个工作变得有意思。于是，他和身边另外一个管机器的工人比赛，由其中一位先在自己的机器上做出模型来，交给另外一个把它磨到规定的直径。他们偶尔交换机器，看谁做出来的螺丝钉比较多。他们的领班对山姆的工作速度和精确度非常赞赏，不久就把他调到一个较好的职位。而这只是他一连串升迁的开始。30 年之后，山姆成了巴德温火车头制造公司的董事长。要是他没有想方设法使他那个没有意思的工作变得有意思的话，可能他一辈子都是一个工人而已。

只要你的心态正确，就能使任何工作都不那么讨厌。

要不停地提醒你自己，对自己的工作感兴趣，就能使你不再忧虑，而最后可能会替你带来升迁和加薪。即使事实上没有，至少也可以把你的疲劳降到最低程度，让你能够享受你的业余时间。

5. 实实在在才是真

没有忧，何来喜；没有苦，何来甜，一个只顾低头走路的人永远领略不到沿途的风光，生命的美不在目的，而在历程，而人



生中的每一次历程，都是实实在在的真情流露，都深深烙印在每个人的心里。

生活中有忧，也有喜，是忧多，还是喜多，这要取决于你自己。

每个人都有苦恼。

——因为自己是名人而苦恼，因为自己成不了名而苦恼。

——因为自己有钱而苦恼，因为自己没钱而苦恼。

——因为天不下雨而苦恼，因为天老下雨而苦恼。

大自然给予人类有限的生命，而人类没有把这有限的生命投入到对快乐生活的追求中，却让它消磨在无尽的苦恼之中。

一位先生，一生为自己不像别人那样出名而苦恼，整天对别人太出名而耿耿于怀。他砸超市的橱窗，以求警方的通缉；精心安排一场“拾金不昧”的喜剧，以求在报纸上占一席之地。看到名人频频出现在荧屏，他总是愤愤不平。

出名，固然带来诸多满足，然而也带来了生活上的苦恼，心理上的隔膜。由出名而带来的孤独，落落寡合，再加上流言对名人的特别偏爱，名人的日子并不好过。一位知名的演员曾感叹：“出名给我带来的是家庭生活的不幸，行动的不便，使我丧失了正常人应该享受的生活乐趣，早知如此，说什么我也不出这个名。”

满怀愁绪可以过十年，自寻快乐也能过十年。所不同的是，前者得到的是满头白发，后者却从中提炼出生活的真谛。

一般说来，外界情况的变化我们很难控制，但是，你能控制你自己吗？

孩子学习成绩下降，老师三番五次找他谈话——你会暴跳如雷；

同事短时间内连升三级，而你却屡屡不见动静——你会苦恼、忧郁、自叹官运不济；

老朋友久不登门，新朋友也越来越少——你孤独、悲观，深





叹魅力弗如。

假如孩子学习成绩好，你该怎么样？眉开眼笑？欣喜若狂？

假如你官运亨通，你会如何？得意忘形？趾高气扬？

假如好友如云，宾朋满座，你会不会受宠若惊，惊惶失措？

你的情绪，不能像木偶一样，被一根无形的绳子牵制着，让你喜，则喜；让你忧，就忧，完全失去了自己的主动权，那样的生活，会成为一种负担。整天为孩子、为升级、为朋友的亲疏而苦恼，有何乐趣可言？

而实际上，孩子的学习成绩，决不会因为你的暴跳如雷而变好；

你的上司也不会因为你苦恼、忧郁、自怨自艾而提拔你、重用你；

当然，你的朋友们也不会因为你需要他们而无条件亲近你。

既然你并不能改变外界的一切，那么你为什么不试着改变自己的情绪呢？要知道，调节情绪的旋钮就掌握在你自己的手里。

埋怨孩子、上司、朋友的做法，给你带来的种种不快、苦恼，只能加深外界因素对你情绪的作用。你不是机器人，没有必要根据他人制定的程序，糊里糊涂地度过自己的一生。学会实实在在，是一个人首先应该做到的。这样，你就不会因外界情况的变化而喜怒无常，就不会因为孩子学习成绩下降而抱怨："真给我丢人！"就不会因为没有升迁而担心上司对你有成见，也不会因为朋友的无暇光临而哀叹"他们抛弃了我！"

生活中出现了问题，苦恼、抱怨、责备都是徒劳无益的。

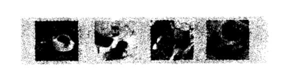
相反，你应该明白实在才更真实，在这种心境下：

孩子学习成绩下降——这是学习成绩提高的开始；

提升了别人，而没提升你——这是对你的一种考验；

朋友没有如期的光顾——我应抽空去看看他们。

同样，生活中出现的苦难与哀愁都是生命历程中的红色警戒线，都是实实在在的真情流露，都深深烙印在每个人的心里，在





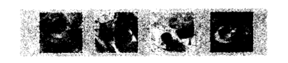
绝望之中，你要能注意到玉兰花沐着春雨，绽放了第一个花瓣；在苦难之中，你要能从石缝间看见坚强的小草；在失败之中，你要能看见激流中前行的木筏，找到成功的目的地，你应该平息自己的不良情绪，实实在在地从绝望中、苦难中、失败中解脱出来。

6. 抵御住诱惑是保护自己的最好方法

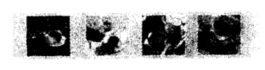
不管小孩子还是成年人，没有一点自我保护的意识，就很容易落入诱惑的陷阱，做出吃亏上当、后悔的事。

随着市场经济体制的确立和不断发展，市场活动的利益至上、等价交换和竞争原则，也逐渐向社会生活的各个层面渗透。一些别有用心、另有企图的人往往想利用各种卑鄙的手段，想方设法拉拢腐蚀一些领导干部为己所用。

曾经轰动全国的远华走私集团头子赖昌星对自己创下的震惊中外的走私案，有“精辟论述”：制度、条例再多再好也不怕，最怕的是领导干部没有爱好。——只要有“爱好”的，不愁没有方法拖你下水，为其利用；多次送钱送物并以美色诱之，使胡长清走上不归路的“铁哥们儿”周震华，对他和胡长清的关系也有一番巧妙表白：“游鱼贪食，钓者诱之；人则皆鱼，我则钓之”——周震华的“钓官心得”，不仅让人看透了贪官们贪得无厌的“庐山真面目”，同时也暴露了不法奸商的行径。对那些商人、“朋友”带来的切肤之痛，贪官李纪周体会颇深：“整天和商人老板，特别是那些怀着不可告人目的的不法商人搅在一起，他们总会千方百计、不择手段地向你进攻，一不小心就会掉进他们的陷阱之中。”问题的关键在于，面对诱惑，我们应当怎么办。



有这样一个故事：印度的安陀国，有一个年轻的小沙弥，每天他都和师父出外托钵乞食。小沙弥年纪虽轻，但他有高尚的志愿，他能守着淡泊的生活，他的戒行是清净的，他的威仪是庄严的。一次，师父不在家，他就一个人独自去乞食。他走到每天经过的街道，看见一个姑娘在门边站着，这个小姑娘是等他来乞食的，这是每天的惯例。今天，他又到了这一家，正巧小姑娘的父母亲外出不在家。姑娘平日对小沙弥是恭敬的，但由于小沙弥的仪容英俊异常，渐渐地由敬生爱了，她独自恋慕小沙弥已经很久了。父母不在家，姑娘的胆子大了，这时她的感情已到了不能控制的时候，她先很有礼貌地请小沙弥进屋，后来，她就向小沙弥展开爱情的攻势，她用甜言蜜语挑逗他，尔后用手抚摸他，想诱惑他投进她的怀抱。心性纯洁的小沙弥知道少女的企图后，"我心依然"，不为这花容月貌所动摇，他想自己是已经受过沙弥十戒的佛弟子了，为了佛法不能毁去戒体。他就不理睬她，但不理睬她不行。最后，实在给这位姑娘纠缠不过，姑娘把小沙弥关在房中不让他出来。他本想严厉地呵斥她，使她断了念头。但年轻的小沙弥又怕伤害了她的自尊心，他想，为了护教，为了持戒，为了不用呵骂来使她难堪，还是死了吧！小沙弥见到桌上一把剃刀，他就拿起来自刎了。出乎姑娘的意料，她看见小沙弥自杀死了，花容失色，情爱欲念也熄灭了。她惊慌失措，不知怎么办才好？既懊悔，又难过。不久，她的父母亲回来了，姑娘心里苦恼极了，觉得很对不起小沙弥。她就一五一十地将实情说与父母，她的父母亲听了，对小沙弥的德行敬佩得五体投地，觉得他的死实在太冤枉太可惜了。虽然是自己女儿犯的罪，但他们还是去报告了官府。当时印度的法律有这样的规定：人犯了罪，可以用钱去赎罪免刑。她的父母把钱送到官府去报告，国王知道了这件事很是感动，他想小沙弥清高的人格实在需要表扬，才不会埋没及辜负他的修行。国王就对姑娘的父母说，要求她化装去游行四城门。父母就把这意思告知姑娘，姑娘为了表示对小沙弥的忏悔，





答应了国王的要求。她说她很对不起小沙弥，她的不良行为害死清净的修行者，如果她能做些对他以及对佛教有益的事情，无论怎样困难也乐意去做。姑娘打扮得非常好看，游行于四城门的街道上，使人知道像这样美丽动人的姑娘，都不能打动年纪轻轻学道未久的小沙弥，使人们对小沙弥的德行更加崇敬。

当我们摒弃俗世的各种杂念，保持一种“空”的境界时，就是在安享心灵的祥和，也是在为自己修福，做和尚是为了将万物看空，知道用空空如也的心态对待人生，放弃执著，懂得享受心境的宁静祥和。智僧惠能曰：“菩提本就不会烦恼、痛苦，心境能保持宁静和祥和。”我们没有必要去做和尚，但我们终究是明智的，有理性的，我们必须在面对这些诱惑的时候，为自己的行为承担责任，明白这将会给我们带来什么。夏娃受不了苹果的诱惑被逐出了伊甸园；海伦的美貌给伊利亚特带来了十年的战争。诱惑不等同于机遇，诱惑总是缥缈的幻想，虚虚实实，是抓不住的，像阳光里五彩缤纷的肥皂泡，不如轻轻吹一口气，让它离你而去。当它不存在，空来空去，自生自灭，留一个美丽的幻影在心头，有时想起，还会有一丝酸甜。

但是如何抵挡诱惑却是一件令人难办的事，有时你并不想破坏你们之间的友谊，不想影响你们的合作关系，不想伤了和气。怎么办？这里，我们撷取了一些过来人抗拒诱惑的明智之举：

（1）如果想逃避对方的纠缠，可以将约会选在中午。餐后分手就成了顺理成章的事，而光天化日之下，色情是没有氛围可以营造的。

（2）如果只有你们两人在一个房间里，不如找一个理由像是无心地把房门打开，没有一个隐秘的空间，就无法暧昧起来。

（3）当你的手毫无防备地被握住时，你得迅速用一种随和的语气淡化她的暗示，例如，你可以笑着张开手指说，原来你会看手相，怎么样，我的运气好不好？

（4）假如不可避免地独自面对她，那么就打破浪漫的气氛。





例如尽可能不停开话头，主动提起一些话题，谈话越热烈越好。两人相对无言便容易给对方一种脉脉含情的感觉，让自己陷于尴尬的境地。

（5）你要是发觉对方有意于你，最好能在她开口之前就用一种看似无意的方式让她知道那是不可能的。既保持了对方的自尊，又可维持住你们的友谊。

（6）在一个深夜，有女孩主动进了你的房间，你如果不爱她，不能对她的将来担当起责任，又不想伤她的心，可以让她留下，你自己走开就行了。

（7）你们彼此欣赏，但又不能够在一起，不妨找一个机会表明你的立场，将你们的关系定位在一个合适的位置，反而会给双方带来一种长久的超脱的默契。

只要你时时刻刻自省、自警、自勉、自励，没有半点含糊，坚持自己的原则，宁愿牺牲某些个人利益，也不要作出违法、违规、违心的事，那么，你将永远拥有你幸福的家庭、真诚真挚的朋友，你的家人、朋友也必定以你为荣。

7. 在自己的心里打造一块坚盾

关于人的内心活动对于外部行为的影响，许多人包括诸多专家学者，都曾进行过不止一次的论述。虽然，迄今为止，在这一领域仍有许多问题有很大的模糊性和不确定性，然而可以肯定的是，如果一个人内心虚弱，自己不能对它有效控制，那就很难指望它能对外部的变故和侵扰予以有效防备和抵御，而这势必又将造成一些严重的后果。诸如：

1654 年的瑞典与波兰之战，仅仅是因为在一份官方文书中，瑞典国王的附加头衔比波兰国王少了一个，瑞典国王便吃不住劲





了，于是挑起事端，结果双方都损失惨重。

有人不小心把一个玻璃杯里的水溅到了托莱侯爵的头上，就导致了一场英法大战。

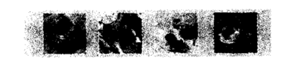
一个小男孩向格鲁伊斯公爵扔鹅卵石，导致瓦西大屠杀和30年战争。

这些本来都是小得不能再小的小事情，但它为什么会使人的心态情绪偏离自己本来的主要目标和重要事项，而转向明显错误的方向上呢？这显然与当事人的内心有问题大有关系。

虽然由一件小事引发一场战争的可能性在我们的身上不大，但我们却可能会因为内心的“防御工事”不够完善，而导致愤怒、怀疑、忌妒，以及其他各种打击和伤害，能够很容易地进入并造成破坏，甚至从根本上给我们带来毁灭性的打击。

在美国科罗拉多州大峡谷的山坡上，躺着一棵大树的残躯。自然学家告诉我们，它曾经有四百多年历史。初发芽的时候，哥伦布刚在美洲登陆；第一批移民到美国来的时候，它才长了一半大。在它漫长的生命里，曾经被闪电击中过十几次；四百年来，无数的狂风暴雨侵袭过它，它都能战胜它们。但是在最后，一小队不知名的虫子对这棵树的攻击，却使它倒在了地上。因为那些虫子从根部往里面咬，渐渐伤了树的元气。虽然它很小，但持续不断地攻击，便在树的内部造成了毁灭性的破坏。这样一个森林里的巨人，岁月不曾使它枯萎，闪电不曾将它击倒，狂风暴雨没有伤着它，却因一小队可以用大拇指和食指就能捏死的小甲虫而最终倒了下来。

我们不也是像森林中的那些身经百战的大树吗？虽然我们也曾经历过生命中无数狂风暴雨和闪电的打击，但都撑过来了，可是一旦我们的内心遭到小虫子咬噬，就往往难以抵抗了。这显然与我们内心没有设“盾”，或“盾”因为各种原因而防御功能太差大大有关。对这一点，我们必须重视起来。



8. 对有些人和事要学会拒绝和冷处理

在现实中，总有一些自命不凡的人，心胸狭窄且口舌毒辣，在背后或角落里对别人指指点点，评头论足，甚至无中生有，中伤陷害于人。对于这样对自己完全有害而无益的人，我们一定要在自己与他之间深挖壕沟，防止他近距离与我们接触并有所动作。

西周时期，姜太公因辅佐武王姬发灭殷有功，被封为齐君。当时齐国有个华士，国人都称赞他的贤德，但他下决心不侍仕于天子，也不结交诸侯。太公曾三番五次召请他，他也不来。于是太公杀了他。周公旦对此非常震惊，责问为何杀之？

太公答道："华士决心不去侍奉天子，又不去结交诸侯，那我还能用他为臣或与他交友吗？由此看，他首先是个无用之人；其次，屡召不到，是忤逆之民的表现。此人若被立为榜样，我岂不难以立足，难以做事了吗？"

从此往后，齐国便没有怠惰的臣民了。

无独有偶，数百年后，孔子也做了件类似的事情：

少正卯是一位学富才高的学者，与孔子同一时代。他甚至几次有压倒孔子、夺走其门人弟子之势。后来孔子作了鲁国的司寇，便杀死了少正卯。于是孔子弟子子贡进见说："少正卯乃鲁国有名望之人，您杀掉他，岂不是很大的失误吗？"

孔子答："人有五种大恶，但盗贼不属其列。一是行为邪僻而顽固不化；二是内心通变而阴狠毒辣；三是窥人隐私、无所不晓；四是言辞虚伪而巧佞辩饰；五是顺适逆流而冠冕堂皇。这五条，若有一条对上号，就不见容于当权君子，今少正卯兼而有之，此乃小人中之枭雄，当诛之。"





少正卯能够利用时机，煽动孔门弟子背师弃贤，如此之人能与之共事于朝廷吗？孔子之所以下狠手，不仅因为少正卯能够一时巧言乱政，并且也是为了提醒后人提高警惕，以防这种危险分子以口舌“杀人”。

在我们现今的实际生活中，对于不值得去结交或鸡毛蒜皮、琐屑无用及至危害性极大的人或事，则可采取“冷”和“防”的态度，为自己深挖“战壕”，对其“敬”而远之，以便有更好更多的精神和时间去做更实在的事情。

在必要之时，我们不妨以下述方法展开“堑壕战”。

（1）对不合理要求，不妨冷漠置之。

对他人不合理的要求，不妨冷漠些。这类人分两种：一种是明知不合理，欺你软弱，你给他一寸，他就要求一尺；另外一种是没有自知之明者，这种人，你对他冷漠设防，他反而才会仔细考虑自己的要求是否恰当。

（2）对闲言碎语，不妨当做耳边风。

小杨大学刚毕业时，充满了工作热情和交际热情，这种热情引起了很多同事和上司的好感，也让一些同事开始背后说闲话，什么“真能溜”啊，什么“八面玲珑”啊，什么“真能显”啊。

如果我们遇到这种情况，怎么办？一怒之下跳出“战壕”与对方唇枪舌战吗？根本不值，麻团只会越抽越乱。怎么办？把那些闲言碎语当成耳边风好了，只要自己能静思一下是否有这些错误，有则改之，同时注意加固“防御”工事就行了。

（3）对那些傲眼视人者，不妨冷淡些。

大多数人，你对他热情，他也对你热情，你对他笑脸相迎，他也会对你满面春风。也有些人，你越是主动与之交往，他就越是拿腔拿调摆架子，对待这种人，不妨冷淡些。

学会冷处理和拒绝人的堑壕战法对于我们来说的确很重要。尤其是对于刚处于事业起步的人，如果纠缠于一些冗烦琐屑的人



事，不但浪费了时间，消磨了意志，使自己还未出击拳头就先酸软了；而且还有可能导致自己在不知不觉中就中了小人之招，受到严重伤害乃至出现“出师未捷身先死”的悲惨结果。

9. 不掺和是非

掺和是非，在某种程度上几乎就等于一个士兵在战壕之中，抓耳挠腮地按捺不住，时不时地探身而出，或者干脆跳出战壕，想要有所“作为”，而不管外面是否是炮火连天，子弹乱飞。这么一来，显然“挂彩”的几率要大大升高，弄不好甚至连命也难保住。

在现实生活中，掺和是非的后果虽然没有这么严重，但也不亚于卷入了一场劳心伤神的人际“战争”。倘若不是有这方面的嗜好，奉劝你在任何生活或工作环境之中，都尽量置身于各种花样的是非之外，否则，一旦卷入，身心各方面都会被持续消耗，有害无益。

例如，某公司李某荣升为办公室主任。同一间办公室坐了几年的同事忽然升迁了高位，对每个人来说都是一个刺激与震动。平日不分高下，暗中竞争的同事成了自己的上司，其他几个同事背后嘀嘀咕咕，一百个不服气与嫉妒就都脱口而出了。于是你一句我一句，把李某数落得一无是处。小张大学毕业分配到办公室，见大家说得激动，也毫无顾忌地说了些李某的缺点，如办事拖拉，疑心太重等，他说的都是事实。可也偏有一个阴奉阳违的同事，背后比谁骂得都厉害，当面又比谁都会趋炎附势。第二天他把办公室的议论转达给李某，李某想：别人说我可以谅解，你小张有什么资格说我？从此对小张很冷淡。小张对工作一腔热情可是得不到重用，还经常受到李某的指责和刁难。





好谈他人短处的人，最易刺伤他人的自尊心，打击人家某方面的积极性，还会引起他人的厌恶；不小心谈到别人短处的人，虽无意刺伤他人，但易引起别人的误解与不满，反过来，当然也会给自己带来麻烦和暗中的报复。由此可见，我们在与他人的交往中，应尽量避免掺和是非，尤其要避免谈论别人的短处。

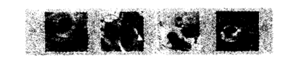
如果别人向我们谈起某人的短处，我们该何以应对呢？最好的办法是听了便罢，不要深信这种传言，不必将此记在心中，更不可做传声筒，传播流言蜚语。因为这种做法，可能也就使你在不知不觉中，成了令人厌烦的流言制造者和传播者。不过你可以想像一下，在从前，你对于那些爱搬弄是非、爱制造流言蜚语的人印象如何？难道不是觉得他们面目可憎，不可理喻吗？而他们所得到的“待遇”，不也正是时刻被人提防、冷眼以对乃至被以牙还牙吗？可如今你竟然也成了这种人，岂不是在拿自己开一个极端荒谬的玩笑？

最近某市对上班族进行了一次抽样调查，竟然获得了一些使人啼笑皆非，又颇值得我们深思的结果。其中当被问到“什么是吸引你每天上班的理由”时，竟有相当一部分人在“不上班，就听不到许多小道消息、谣言、流言、传言和馋言”之后打了勾。

的确，在我们这个世界上，始终有许多人喜欢传播一些可疑的谣言。在一个复杂而忙碌的工作中，流言蜚语、小道消息似乎永远是少不了的。

传播伤害他人的流言，有时是出于嫉妒、恶意，有时是为了借揭示别人不知道的秘密来抬高自己的身价，这些都是极令人厌恶的事情。一旦发现自己想要说些不利于他人的话时，我们就应该立刻闭嘴。要知道，“己所不欲，勿施于人。”

“名誉是一个人的第二生命”，没有了名誉，以后就无法正正当当地待人处事。被流言蜚语影响，乃至毁掉了名誉的人自然悲愤、痛苦，而那些以损害别人好名声为乐，经常传播谣言的



人，在他毁人名誉的同时，也毁了自己的名誉，却还不自知。领导和同事也许还会听他津津乐道地说别人的短长，可是也许内心深处早已充满了轻视和鄙夷。久而久之，就再也没有人轻易相信他说的话了，哪怕那是真话，这又何尝不是自毁前程、得不偿失？这些仁兄们最喜好的是玩“阴”的，他们从不拿工作或业绩表现来正面交锋，也没什么真枪实弹，真材实料，而是运用各种谩骂、造谣使对方为流言所伤，这正是“暗箭伤人”的最好写照。

有人用这样几句话来描述组织中流言的性质：“言者捕风捉影，信口开河；传者人云亦云，添油加醋；闻者半信半疑，真假难辨；被害者莫名其妙，有口难辩。”也惟有组织中的全体成员互相信任与合作，人人做“智者”，才能破解这种恶性循环。

但无论如何，任何人听到关于自己的流言，心中都会极为愤慨，有些人甚至会径直去找“好事者”大吵一架而后快。这样的结果，通常是两败俱伤。那个制造流言、搬弄是非的人，到底从中得到了什么？答案很明显，除了烦恼和被人报复的伤痛感，他一无所得。这实在不是一个聪明人应做的事。

人一旦掺和到那种众人瞩目的是非中，有时就像卷入了一场旷日持久、却根本不会有赢家的消耗战中，这对于任何人，都必然是一种伤害。既然如此，我们应首先保证自己绝不成为“战争”的“肇事者”；而当“硝烟”在自己身边升腾起来时，也最好保持镇定，在自己的战壕里坚守不出，甚至不妨“龟缩”起来。这么一来，不仅不会主动惹火烧身，而且连那故意针对你所泼的污水，也丝毫不会溅湿你的衣裳与鞋子。



第十一章

高与低的对比:高看自己小看别人是人生的大忌

应该说，生活中的大多数人都只是一个小人物，但是，我们却发现没有人愿意承认自己就是个小人物，人们不愿意相信那个来自内心的感性宣言：我本来就是个小人物，我要享受属于小人物的所有快乐。另一方面，在看待别人时，有些人又偏偏喜欢用居高临下的眼光，凭简单的印象就把别人当成无足轻重的小人物。高看自己、小看别人，这种感性与理性的错位势必导致你在人生的舞台上找不准自己的准确位置。

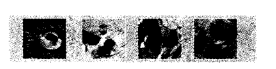
1. 平凡自有平凡的快乐

事实证明，世界上只有百分之二的人能够得到了不起的成功，而百分之九十八的人只能是平平常常的普通人。有些聪明能干、有远大抱负的年轻人总是瞧不起那些平凡过日子的人。他们认为这些人“没出息”、“微不足道”，“活得没意思”，而且在发现自己奋斗失败、无所作为，面对和常人一样平淡无奇的生活时，他们就会觉得生活无聊透了，因而生出无尽的烦恼。

宋宇卓毕业于某名牌大学，学识渊博，心高气傲，毕业后他没有像其他同学那样去大公司上班，一步步赢得晋升，因为他有更远大的目标：自己创业，并逐渐将公司做大做强，直至进入世界一流企业行列。在家人的支持下，宋宇卓开始了他的创业历程：他办过网上连锁商店，卖过电脑，开过会计服务公司……两年下来，宋宇卓一事无成，而他昔日的同窗们都已成为经理级的人物了。家里人对他这样乱折腾实在看不下去，就逼着他去报考了公务员。宋宇卓被分配到某环保机关担任文职工作，但这份工作显然不能让他满意，他抱怨工作繁琐，认为这样做下去也不会有什么前途，于是他每天都在烦恼着，为理想与现实的落差而痛苦着。

生活有目标，想出人头地，可以说是一种相当积极的心态，可是这必须建立在对平凡生活的肯定之上。惟有对平凡生活的肯定，才能让人更发奋向上。相反的，如果对平凡生活的状况一直抱着不满的态度，那么出人头地的想法，反而会给你带来负面的影响。

现实生活中，还有许多个“宋宇卓”，他们无法接受平凡的生活，更不懂得从平凡中找出伟大，因而他们的“远大理想”





带给他们的通常是烦恼而不是希望。

其实，做一个平凡的小人物也并没有什么不光彩的。生活中我们常常忽略了小人物，可小人物并非是愚人蛮者，恰恰相反，他们多是能工巧匠。人人都有自己的生活方式，小人物没有大人物的辉煌，但却有自己平实的欢乐，我国著名物理学家钱学森对此深有体会。他不是专职搞教育工作的，但是，他很懂得教育之道。他不仅把渊博的知识传授给学生，而且善于做学生的思想工作，善于用先人的哲理启发学生。

当时，有个别学生因专业不对口而引起思想波动，认为从事火箭导弹事业是大改行，所学非所用，搞不出什么名堂来，白白贻误了青春，原想搞本行当个“大科学家”、“大人物”的梦想破灭了，因而，不安心学习。这个问题虽说是存在于个别人身上，但是，这种认识容易在其他人身上产生共鸣。因为，搞火箭和导弹对于绝大多数学生来说，都是“专业不对口”的。

钱学森了解到这个情况之后，便在一次谈心会上，谈了一些富有哲理、幽默风趣的话，产生了很好的效果。会上，他教育学生说：“我想，当人类还生活在伊甸园的时候，是分不出什么大人物和小人物的。只是人类自然渐渐地感到大家都是一般高低的生活太乏味了，于是，才有人站在了高处，成了大人物。人群里便有了大人物与小人物。”

“其实，少数大人物的存在，首先是因为有千千万万不显眼的小人物的衬托。时常是小人物成就着那些大人物。小人物就像池塘里的水，大人物就像浮出水面香气袭人、亭亭玉立的荷花。试想，没有水，荷花何以生存！”

“人们往往只看到少数大人物的作用。实际上，在日常生活和平凡的事业中，小人物比大人物更不可少。虽说不想当元帅的士兵不是好士兵，但是，如果每一个士兵都想当元帅的话，那支军队肯定是无法打仗的。拿破仑再厉害，真正动刀枪的还是成千上万的士兵。”



正如钱学森所说，有了小人物的安分，才成就了大人物的辉煌。大人物蓝图一描，众多勤恳的小人物努力为之工作，成绩便被一点一滴地造就出来。成绩辉煌之后，大人物便有了资本，于是靠着一丝思想的灵感，继续推动着世界前进的脚步。

一个站在山顶上的人和一个站在山脚下的人，所处的地位虽然不同，但在两者眼中所看到的对方却是同样的大小。所以如果你是一个平平常常的小人物，那就千万不要妄自菲薄，不要自寻烦恼，不要因为仰慕大人物头上的光环而忽略了自己的生活。

2. 做人没有自知之明就难以立足

人贵有自知之明，如果没有自知之明就会痛苦地走一辈子冤枉路，因为没有哪个人可以在人生的每一方面都表现得很出色，如果我们高估或低估了自己的力量，那么我们就很可能因为决策失误而受到伤害。所以对我们来说最重要的就是认识自己、做好自己。

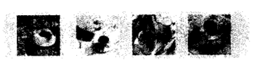
有一位无所不知先生，常常教导他的弟子说：人贵有自知之明，做人就要做一个自知的人。惟有自知，方能知人。有个弟子在课堂上提问道："请问老师，您是否知道您自己呢?"

"是呀，我究竟知道我自己么?"他想："嗯，我回去后一定要好好观察、思考、了解一下我自己的个性、我自己的心灵。"

回到家里，无所不知先生拿来一面镜子，仔细观察自己的容貌、表情，然后再来分析自己的个性。

首先，他看到了自己亮闪闪的秃顶。"嗯，不错，莎士比亚有个亮闪闪的秃顶。"他想。

他看到了自己的鹰钩鼻。"嗯，英国大侦探福尔摩斯——世界级的聪明大师就有一个漂亮的鹰钩鼻。"他想。





他看到自己具有一张大长脸。“嗨！大文豪苏轼就有一张大长脸。”他想。

他发现自己个子矮小。“哈哈！鲁迅个子矮小，我也同样矮小。”他想。

他发现自己具有一双大撇撇脚。“呀，卓别林就有一双大撇撇脚！”他想。于是，他终于有了“自知”之明。

第二天，他告诉他的弟子：“古今中外名人、伟人、聪明人的特点集于我一身，我是一个不同于一般的人，我将前途无量。”

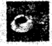
这个故事的“无所不知先生”就没有真正地认清自己，他对自己的评价只能让人产生妄自尊大的感觉，从而给人留下笑柄。当然要认清自己是一件很难的事情，有的人甚至走到生命的尽头，都无法看清自己到底是怎样的一个人。这是因为我们对自己的认识不够全面，就像故事中的“无所不知先生”一样，把自己的秃顶、长脸、矮身材都看做是智慧的象征，只看到自己好的一面；看不到自己糟糕的一面；只看到自己的外表却看不到自己的内心。所以我们平时就应当多注意自己的言行，对自己所做过的事情加以分析，从中对自己进行总结。

认识自己也不能像“无所不知先生”那样把自己的主观情绪带进去，人很难对自己有一个正确的评价就是因为“当局者迷”，所以认识自己最好的方法是站在一旁，像陌生人一样来评价你自己。接着要尽可能客观地进行自我检查，评估自己的能力并认清自己的缺点。

有人说，站在山顶和站在山脚的人看对方同样渺小。“会当凌绝顶，一览众山小”，“山外有山，天外有天”，这样的意境恐怕不是身在山脚下的人们所能体会到的吧！

许多时候，我们会不自觉地感到自己的强大，这种信心是不可或缺的。但不可发展为自负，否则就成了狂妄。正如空中的星星，对于尘埃来说它大如宇宙，但对于宇宙来说它小如芥豆。因





此，认清自己很重要。

你听说过鱼游得太累、鸟飞得太倦、花开得太累吗？的确没有人看过它们太累，因为它们在扮演自己。

手表知道自己的作用就是指示时间，于是它就忠实地扮演着自己的角色，每过一秒就迈一步，因此它的一生都很轻松。

杯子知道自己的功能就是装水、装酒或咖啡，于是它自由自在地端坐桌子的一角，无事于心地过着日子。让自己容纳别人是天经地义，所以它一生都过得沉稳自在。

你可曾听过杯子嘲笑手表吗？没有。

那是因为杯子知道：杯子就是杯子，手表就是手表。它们的条件不同，功能也不同。杯子若是想不开，想替代手表计时；手表若是想不开，想扮演杯子盛水，就是它们人生噩梦的开始！

所以还是在认清自己之后，甘心地做你自己吧！

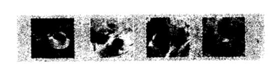
如果你不能成为山顶上的青松，那就当一棵山谷里的小树吧——但要当一棵溪边最好的小树。

如果你不能成为一棵大树，那就当一丛小灌木；如果你不能成为一丛小灌木，那就当一片小草地。

如果你不是一只香獐，那就当一条小鲈鱼——但要当湖里最活泼的小鲈鱼。

如果你不能成为大道，那就当一条小路；如果你不能成为太阳，那就当一颗星星。

我们不能全是船长，必须有人来当水手。生活中有许多事让我们去做，有大事，有小事，但最重要的是我们身旁的事。自知是人生的第一步，而自知的目的就是为了忠于自己的角色，扮演好自己。如果一个人能将二者结合起来，那么他的人生必定是成功的。





3. 不要把地位低当成自暴自弃的理由

一个人苦苦寻找自己的地位尊严，是无可厚非的，但却不应该把地位问题看得太重。不可否认，人们的潜意识里总有着“大人物”与“小人物”的高下之分。但是“大人物”毕竟少而又少，而“小人物”就在你我身边。况且“大人物”也是从“小人物”不断地变大的，所以承认自己是小人物，承认自己地位低并没有什么可耻。

一个人，如果一定要崇尚什么的话，他应该崇尚的是智慧而不是地位。而获得智慧却并不需要先获得地位，有时候地位反而是体现价值的阻碍。

著名的古希腊寓言家伊索是一个奴隶，他相貌奇丑，但他从不小看自己，反而以自己的绝顶聪明赢得了自由之身。据说他的主人因为他的丑陋，不肯在一个官员面前承认他是自己的奴隶，说他与自己一点儿关系也没有。于是伊索就请那位官员作证，要主人解除自己的奴隶身份，因为据说他自己与他一点儿关系也没有。主人赏识他这样敏捷的才智，答应了他的要求，从此，伊索成了一个自由乡民，他为我们留下了伟大的《伊索寓言》，赢得了后人的极大尊敬。

相反，英国哲学家培根为了保住自己的地位而不惜反戈他从前的恩人，一连串的升迁使他终于爬到了大法官的高位。但是对于历史来说，他的价值却只体现在他被迫隐居的几年里所写作和编定的那些不朽的著作上。我们今天所知道和敬佩的是哲学家培根，并不是大法官培根。他自己也感叹过，后悔没有及早退出官场，来做那份了不起的工作。

其实，大家都知道，任何伟大的成就都是平凡人从平凡的工



作上起步的。就拿毛泽东来说，他只是一个山沟里的农民的孩子，最初工作起步也不过是做一个农民运动讲习所的教员。尽管出身、工作都极为平凡，可是他担起了天下之大任。还有韩国总统金大中，在初中时就给自己定下了发展目标：未来总统金大中。不知道他当时受过多少冷嘲热讽，可最终他确实当了总统。这样的事例不胜枚举。

地位是一个人某种能力或权力的体现，却不是其人生价值的全部体现。处于高位者有处于高位的难处，而处于低位的往往具有处于高位者所不具备的大境界。

一个人无论地位高低，都要能清醒地认识自己。地位高的人容易认为自己很了不起，其实未必；地位低的人容易自暴自弃，其实不必。虽然我们不能说人的尊严与社会地位毫无关系，但如果把个人的尊严完全与社会地位联系在一起，只知道从社会地位中去寻找个人尊严，毫无疑问也是错误的。

4. 珍惜自己已得到的东西

人们往往喜欢梦幻中的虚设，不停追寻着某种不实在，而忽略了周围的一切；其实最真的生活、最大的幸福，常常就在我们身边，而大多数人都不自知。

一个20出头的年轻小伙子急匆匆地走在路上，对路边的景色与过往行人全然不顾。

有个人拦住了他，问：“小伙子，你为何行色匆匆啊?”

小伙子头也不回，飞快地向前跑着，只泛泛地甩了一句：“别拦我，我在寻求幸福呢!”

转眼20年过去了，小伙子已变成了中年人，他依然在人生的路上疾驰。



又有一个人拦住他："喂，伙计，你在忙什么呀？"

"别拦我，我正在寻求幸福。"变成中年人的小伙子仍然急匆匆地回答。

又是20年过去了，这个中年人已经变成了一个面色憔悴、老眼昏花的老头儿，还在路上挣扎着向前挪。

一个人拦住他："老头子，还在寻找你的幸福吗？"

"是啊。"他焦急而无奈地答道。

当老头回答完这个人的问话后，不经意地向后看了一眼，他猛地一惊，一行热泪滚了下来。原来刚问他问题的人，就是幸福之神啊。他寻找了一辈子，可幸福之神实际上就在他旁边。

年轻时，不知道什么是幸福，什么是生活，总以为幸福在别处，别人才是自己的归宿，总盼望着别处不同的生活，总以为那未知的生活一定是好的，所以不停地追寻，直到有一天猛然发现幸福原来就在这里，就在此时。享受自身的吃、喝、拉、睡，享受各种甜、酸、苦、辣，才是生命的真谛。

幸福不在别处，幸福就在你身边，在日复一日的单调劳作中，在一日三餐的清茶淡饭中。

一位哲人曾说过：我为了寻求幸福，走遍了整个大地。我夜以继日、不知疲倦地寻找幸福。有一次，当我已完全丧失了找到它的希望时，我内心的一个声音对我说，这种幸福就在你自身。我听从了这个声音，于是找到真正的、始终不渝的幸福。只有把所有的都看成是幸福和善的，才是真正的幸福和善。因此，只能期望得到符合于共同幸福的东西。谁为了这个目的努力——谁就将为自己赢得幸福。据佛教教义，如果人们除了自己的灵魂之外，不把任何东西称做自己的东西的话，他们就是幸福的了。

我们都在寻找幸福的使者，她在哪儿？她就在我们身上。

"真正的幸福之源就在我们自身，对于一个善于理解幸福的人，旁人无论如何也不能使他真正的潦倒。"卢梭如是说。

一位少妇回家向母亲倾诉，说婚姻很糟糕，丈夫既没有很多



钱，也没有好的职业，生活总是周而复始，单调乏味。母亲笑着问，你们在一起的时间多吗？女儿说，太多了。母亲说，当年，你父亲上战场，我每日期盼的是他能早日从战场上凯旋归来，与他整日厮守，可惜——他在一次战斗中牺牲了，再也没有能够回来，我真羡慕你们能够朝夕相处。母亲沧桑的老泪一滴滴掉下来，渐渐地，女儿仿佛明白了什么。

我们在追求着幸福，幸福也时刻伴随着我们。只不过很多时候，我们身处幸福的山中，在远近高低的不同角度看到的总是别人的幸福风景，往往没有悉心感受自己所拥有的幸福天地。如果人生是一次长途旅行，那么，只顾盲目地寻找终点在何处，将要失去多少沿途的风景？其实，幸福是一种象征，是一种自我感觉，关键是如何把握这种象征和感觉，这就需要我们有自己的幸福参照标准。

曾经在某杂志中看到这样一段有趣的小文字，如果你和文中列举的数字对照一下，就会发现自己简直幸福得像生活在天堂中一样：

假如将全世界各种族的人口按一个 100 人的村庄且按比例来计算的话，那么，这个村庄将有：57 名亚洲人；21 名欧洲人；14 名美洲人（包括拉丁美洲）；八名非洲人；52 名女人和 48 名男人；30 名白人和 70 名非白人；30 名基督教徒和 70 名非基督教徒；89 名异性恋者和 11 名同性恋者；六人拥有全村财富的百分之八十九，而这六人均来自美国；80 人住房条件不好；70 人为文盲；50 人营养不良；一人正在死亡；一人正在出生；一人拥有电脑；一人拥有大学文凭。

如果我们以这种方式认识世界，那么忍耐与理解则变得再明显不过了。

也请记住下列信息：

如果今天早上你起床时身体健康，没有疾病，那么你比其他几百万人更幸运，他们甚至看不到下周的太阳了；





如果你从未尝试过战争的危险，牢狱的孤独，酷刑的折磨和饥饿的滋味，那么你的处境比其他五亿人更好；

如果你能随便进出教堂或寺庙而没有任何被恐吓、暴行和杀害的危险，那么你比其他30亿人更有运气；

如果你的冰箱里有食物，身上有衣可穿，有房可住及有床可睡，那么你比世上百分之七十五的人更富有；

如果你在银行里有存款，钱包里有票子，盒子有零钱，那么你属于世上百分之八最幸运之人；

如果你父母双全，没有离异，且同时满足上面的这些条件，那么你的确是那种很稀有的地球之人。

其实幸福是一种自我感觉，跟别人跟一切物质条件都没有必然的联系。你若渴了，水就是幸福；你若累了，床便是幸福。珍惜你所拥有的一切吧！简简单单的生活就是你最大的幸福。

5. 通过“另起一行”的方式追求属于小人物的成功

现实生活中，也许你是一个始终与“第一名”无缘的人，眼看着别人表现出色，自己却永远居于人后，心里会不会觉得有些不平衡呢？其实你大可不必为此烦恼，一个人成功与否有很多不同的判断标准，只要你愿意换个角度，你也可以位列第一。

恽寿平是清代最著名的画家之一，他早期是画山水的，但是从见到王石谷之后，自以为山水画不能超过他，于是改为专攻花卉，成为海内所宗。在更早以前的唐代也有一位以画火闻名的张南本，据说原来他与画家孙位一起学画，也因为自认不能超过孙位而改习画火，终于独得其妙。

艺术家追求完美，难免有傲骨，耻为天下第二名手，不愿落人之后，像前两者真有才能，舍他人既行的道路，自辟蹊径，独创一



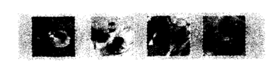
家固然最好。但如果不能认清自身的能力，只因耻为人后，就放弃学习，自己又找不到适当的方向，到头来则难免什么都落空了。

孟雨是一个才华横溢的年轻人，经常是社团中令人注目的热点，认识孟雨的人几乎都可以感受到他热情的付出。在得知他交了女朋友后，他的一个朋友开玩笑似地问他："那现在我在你心中排第几呀？"他想也不想，便答："第一"。朋友不相信地看着他，问："怎么可能啊，你女朋友应该排在第一位。"孟雨狡黠地一笑，然后说："你当然排第一，只不过是另起一行而已。"

孟雨的话说得多么好啊！生活中，在各行各业中，每个人都期望得到第一的位置，其实要拿到第一也容易，就看你愿不愿意换个角度——只要"另起一行"，每个人就都是第一了，而这个世界，自然少了许多莫名的地位纷争，这不是很好吗？

周平生性好强，不甘平庸，但造化弄人，他却偏是一个平淡无奇的小人物，他的理想是成为一个无冕之王——新闻记者，然而大学毕业后他却成为了一名高中教师，而且在学校里也并不太受学生欢迎。看着昔日的同窗今日都已登上高位，周平心里别扭极了。贤惠的妻子见他这个样子，就劝他说："人比人，气死人！反正现在情况已经是这样了，你又何必偏拿自己的短处去比人家的长处呢？你难道就不能找找你自己的优点吗？"妻子的话点醒了周平，他决定凭着自己流畅的文笔闯出一片天地。周平选择了当地一家颇有影响力的报社，然后便大量向那家报社投稿，丝毫不计较稿费的高低。由于这家报社开了不少专栏，周平悉心加以研究后，专门为他们量身订做，所以他的作品几乎篇篇都被采用，甚至还创造过这样的奇迹：有一次，他们的副刊总共只有八篇稿子，其中四篇都是周平的"大作"，只是署名不一样。

周平的作品被这家报社的编辑竞相争抢，常常是刚应付完文学版的差事，杂文版的又来了。有时他因学校有事创作速度稍慢一点，那些编辑就会心急火燎地打电话催稿。终于有一天报社的领导坐不住了，他们给周平打电话——只要周平愿意，他现在就





可以去报社上班。

周平赢了，我们可以从周平的经历中得到一个很重要的启示：生活的路不止一条，如果你不甘于平庸，你完全可以另起一行，得到你想要的成功。

古今中外，还有很多名人经过重新给自己定位而取得令人瞩目的成就：

阿西莫夫是一个科普作家，同时也是一个自然科学家。一天上午，他坐在打字机前打字的时候，突然意识到："我不能成为一个第一流的科学家，却能够成为一个第一流的科普作家。"于是，他几乎把全部精力放在科普创作上，终于成了当代世界最著名的科普作家。

在生活中，谁都想最大限度地发挥自己的能力。但是，由于种种原因，你无法在自己的行业里取得令人满意的成就。目前，有许多人是在自己并不喜欢甚至厌恶的岗位上，干并非自己所愿干的工作，于是人心不稳。在这种情况下，还是不要着急为好，所谓的生活其实就如写文章一样，当你发觉笔下的那一句不是自己最满意的言语，甚至是败笔的时候，那你就暂时停笔思考一下，等到精彩的华章涌向笔尖，不妨另起一行重新抒写，直至满意为止。

6. 看人时不要只看短处

每个人都有各自的特点，有自己的长处，也有自己的短处。不能因为别人在某方面不如你就瞧不起对方，小瞧人的人，常常不如人。

皇帝的御橱里有两只罐子，一只是陶的，另一只是铁的。骄傲的铁罐瞧不起陶罐，常常奚落它。

"你敢碰我吗，陶罐子?"铁罐傲慢地问。



“不敢，铁罐兄弟。”谦虚的陶罐回答说。

“我就知道你不敢，懦弱的东西！”铁罐说着，显出了更加轻蔑的神气。

“我确实不敢碰你，但不能叫做懦弱。”陶罐争辩说：“我们生来的任务就是盛东西，并不是用来互相碰撞的。在完成我们的本职任务方面，我不见得比你差。再说……”

“住嘴！”铁罐愤怒地说：“你怎么敢和我相提并论！你等着吧，要不了几天，你就会破成碎片，我却永远在这里，什么也不怕。”

“何必这样说呢。”陶罐说：“我们还是和睦相处的好，吵什么呢！”

“和你在一起我感到羞耻，你算什么东西！”铁罐说：“我们走着瞧吧，总有一天，我要把你碰成碎片！”

陶罐不再理会。

时间一天天过去了，世界上发生了许多事情，皇朝覆灭了，宫殿倒塌了，两只罐子被遗落在荒凉的场地上。历史在它们的上面积满了渣滓和尘土，一个世纪连着一个世纪。

许多年以后的一天，人们来到这里，掘开厚厚的堆积物，发现了那只陶罐。

“哟，这里有一只罐子！”一个人惊讶地说。

“真的，一只陶罐！”其他的人说，都高兴地叫了起来。

大家把陶罐捧起，把它身上的泥土刷掉，擦洗干净，和当年在御橱的时候完全一样，朴素、美观，毫光可鉴。

“一只多美的陶罐！”一个人说：“小心点，千万别把它弄破了，这是古代的东西，很有价值的。”

“谢谢你们！”陶罐兴奋地说：“我的兄弟铁罐就在我的旁边，请你们把它掘出来吧，它一定闷得够受的了。”

人们立即动手，翻来覆去，把土都掘遍了。但一点铁罐的影子也没有。——它，不知道什么年代，已经完全氧化，早就无踪



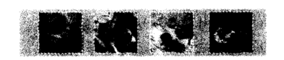


无影了。

铁罐确实比陶罐结实，这是它的长处，只不过铁罐只看到了自己的长处，却没有看到陶罐的长处：美观，可以丝毫无损地保存上千年。它瞧不起陶罐，奚落陶罐，但结果呢？陶罐历经千年不朽，它却因为被氧化而无影无踪，难怪俗语说："小瞧人，不如人。"

美国有一个拳击手叫汤姆·弗基，刚入道的时候他还只有20岁，那正是个年轻气盛的年龄。凭着出拳有力，步法灵活的特点，他已经连续取得了几场比赛的胜利，于是他变得得意起来，认为自己与拳王的距离已经越来越近了，对一些不太出名的拳手更是看不进眼里。有一次，经纪人安排他和一个叫马卡·里乔的拳击手打一场，马卡至少打了九年拳了，但却成绩平平，而且36岁的他早已过了拳击手最好的年龄。这使汤姆有种受辱的感觉，他扬言只要三回合就可以"放倒那个老家伙！"

比赛开始了，汤姆一上场就发起一轮暴风雨式的进攻，左勾拳，右勾拳，打得虎虎生风，马卡并没有主动进攻，只是不停地躲闪，台下叫好声一片，汤姆更得意了，他认为马卡实在不堪一击，但就在这一回合结束的前几秒钟，马卡突然打出了一记重拳，汤姆竟然被击倒在地，汤姆认为是自己太大意了，下一场一定要给对方点颜色看看。休息时，他的教练告诉他，马卡是一个很难缠的对手，让他一定要小心。但一上场，汤姆就把教练的警告扔在脑后，结果汤姆一直没能打倒对手，两人打满了12回合，汤姆侥幸以点数取胜。然而这并不是什么光彩的胜利，汤姆付出了巨大的代价：眼角撕裂，两个指节骨折。事后仔细想一想自己实在不该小瞧马卡，他虽然年纪大了，但经验却要比自己多很多。他打起拳来有策略，不像自己一味蛮干，他会保护自己，他有清醒的判断力……自己能够取胜，实在是一件侥幸的事，马卡给了汤姆一个很好的教训，从此汤姆再也不敢小看任何一个拳手，无论是新人还是老将。因为他知道每个人都有自己的不凡之



处，小看了他，你就会吃大亏。

生活中，很多人也都容易犯汤姆的错误，能看到自己的长处，而看别人时却只能看到短处，这是一件很遗憾的事，小看别人就会使你做出错误的判断，做起事来就容易落败甚至沦为别人的笑柄，就像汤姆·弗基一样。

小瞧别人的心理，是你成功的一大障碍，你应该常常提醒自己：千万不要看轻任何人，你未必就比人强！

7. 不要单以相貌衡量人

一些人很不起眼，甚至有某方面缺陷，但这样的人未必就会成为生活中的失败者，他们往往生活得更好、事业更成功！

美国最受爱戴的总统罗斯福八岁时，他的身体虚弱到了极点，呆钝的目光，露着惊讶的神色，牙齿暴露唇外，不时地喘息着。学校里的老师，唤他起来读课文，他便颤巍巍地站起，嘴唇翕张，吐音含糊而不连贯，然后颓然坐下，生气全无，真是低能儿童的典型。老师虽然很同情他，却也认为他这一辈子大概只能这样度过：神经过敏，如果稍受刺激，情绪便受影响，处处恐惧畏缩，不喜欢交际，顾影自怜，毫无生机。然而事实是怎样的呢？罗斯福渐渐地克服了自己的缺点，在他进入大学之前，他已是人们乐于接近的、一个精神饱满、体力充沛的青年了。他经常在假期中到亚烈拉去追逐野牛，到洛矶山去狩猎巨熊，到非洲大陆去猎狮子。后来他又经历了军队的艰苦生活，带领马队，在与西班牙的战争中，功绩显赫。他的老师和同学恐怕做梦也想不到那个畏畏缩缩的低能儿，最后竟然成为美国历史上最伟大的总统之一。

有一句老话叫“人不可貌相，海水不可斗量”，单看一个人



的外貌就断定他是否有前途，是一件愚蠢的事。比如名模吕燕，她虽然身材高挑，面孔却很难称得上“靓丽”——细眉、眯眯眼、宽鼻、厚嘴唇。她刚出道时，一些模特经纪公司拒绝和她签约，认为她的容貌难登大雅之堂，吃不了模特这碗饭，但最后吕燕却成为了世界名模。生活中，总有人喜欢以貌取人，小看那些外表上有缺憾的人，其实缺憾有时也是一种动力，能帮助他们更快地走向成功。

许多人喜欢看 NBA 的夏洛特黄蜂队打球，特别喜欢看 1 号博格士，他的身高只有 1．6 米，在东方人里也算矮子，更不用说在即使身高两米都嫌矮的 NBA 了。

据说博格士不仅是现在 NBA 里最矮的球员，也是 NBA 有史以来破纪录的矮子。但这个矮子可不简单，他是 NBA 表现最杰出、失误最少的后卫之一，不仅控球一流，远投精准，甚至在高个队员中带球上篮也毫无所惧。

每次看到博格士像一只小黄蜂一样，满场飞奔，心里总忍不住赞叹。其实他不只安慰了天下身材矮小而酷爱篮球者的心。

博格士是不是天生的好手呢？当然不是，他凭借的是意志与苦练。

博格士从小就非常热爱篮球，几乎天天都和同伴在篮球场上玩耍。当时他就梦想有一天可以去打 NBA，因为 NBA 的球员不只是待遇奇高，而且也享有风光的社会评价，是所有爱打篮球的美国少年最向往的梦。

每次博格士告诉他的同伴：“我长大后要去打 NBA。”所有听到他的话的人都忍不住哈哈大笑，甚至有人笑倒在地上，因为他们“认定”一个 1．6 米的矮子是绝不可能到 NBA 去打球的。

在别人的讽刺声中，博格士的球艺却突飞猛进，最后终于成为全能的篮球运动员，也成为最佳的控球后卫。他充分利用自己矮小的优势：行动灵活迅速，像一颗子弹一样；运球的重心偏低，不会失误；个子小不引人注意，抄球常常得手。原来看不起



博格士的那些人，最后都成了他的忠实球迷。

1. 6米的身高，对一个球员来说确实是一个很严重的缺憾，因此当博格士说出想去NBA打球的愿望时，遭到了众人的嘲笑。但博格士却没有理会这些刺耳的声音，反而更加勤于练球，终于成为了一代球巨星，他的缺憾也成为了他的长处。博格士的经历告诉我们：人有无穷潜力，当他潜心去做一件事时，他就有可能战胜自身的缺憾，取得成功。

有人作了个形象的比喻：每个人都是上帝亲手从树上摘下的苹果，但每个人都不太完美，因为有的被摔伤了，有的被上帝咬了一口，那么有缺憾的人一定是上帝最喜爱的人，因为它咬了大大的一口，上帝很公平，有缺憾的人常常是内在最丰富的人，因此千万不要小瞧他们，他们都是上帝的宠儿。

8. 小瞧别人会让你失去很多

很多人都捶首顿足地痛悔自己错失了良机，而且是他们自己把机遇从身边推走的，出现这种错误的原因通常很简单：比如轻视了某个人。

哈佛大学的校长会客室里来了一对夫妇，他们坚持要见校长，校长只好从百忙之中抽出点时间来接待他们。这对夫妇告诉校长，他们的儿子曾在哈佛上学，而且他非常喜欢这所学校。现在他们的儿子突然去世了，他们希望能在哈佛为儿子建一座纪念性建筑。听完了他们的话，校长用怀疑的目光打量着他们。这对夫妇衣着干净整洁，但却很简朴，看起来不像是有钱人，于是校长就用一种调侃的语气说："纪念性建筑？哈佛大学是什么地方，寸土寸金呀！看到窗外的草坪了吗？那是从韩国进口的，一片就要几万美金，再看看那些大楼，一栋就要几百万甚至上千万



呀！你们拿什么来做这些呢?”这对夫妇惊讶地看着校长，然后妻子对丈夫说：“听到了吗？亲爱的，建一座楼只要几百万美金，那我们为什么不给儿子建一座纪念大学呢?”一年后，一所新的大学建立起来了，那就是著名的斯坦福大学，这所大学是用那对夫妇的儿子的名字命名的。

哈佛大学的校长肯定做梦都没想到，他拒绝的是怎样一个提议，他错失的是怎样一个机会，如果不是他直截了当先入为主的偏见，这对夫妇本来可以成为哈佛的有力捐助人，但他的一念之差，却使哈佛没能得到捐助，然而还多了一个有力的竞争对手。生活中，很多人也常犯类似的错误，由于轻视别人，而错过了很多机会。媒体曾报道过这样一条消息：一群中国孩子申请去英国某大学留学，他们都等在学校门口，考试官的车来了，车里走下了一个英国人，一个中国人，所有的孩子都向英国人拥去，只有一个瘦小的女孩子向那个中国人咨询情况。等到考试时，大家才发现原来那个中国人是主考官，那个瘦小的女孩子因为给主考官留下了不错的印象，因而轻松地通过了考试。分析一下，这群孩子的心态真的是有点问题，在明知两人都是考试官的情况下，却选择拥向英国人，冷落中国考官，这分明是小瞧别人的心理在做祟。而那个瘦小的女孩子因为对人一视同仁，所以轻松地跨过了考试这一关。

某地曾经发生过这样一件事：两个汽车交易厅在同一条街上打擂台，相互间竞争非常激烈。有一天 A 厅来了个奇特顾客：他穿着一条沾满泥巴的裤子，手里还拎着个塑料袋，总之他的形象与汽车展示厅显得格格不入。A 厅的一个导购小姐皱着眉头走了过来：“先生，您需要什么汽车!”这个人有点慌乱地说：“啊，不，我只是看看!”导购小姐眉头皱得更深了：“我们这儿的车都是展示的，你别给碰脏了！再说我们这儿也不是商场，跑这儿来参观什么?”导购说完后，扭头走了。这个人讪讪地站了会儿，也只好离开了。过了一会儿，他推门进了 B 厅，一个导



购小姐看见了他，马上跑过来打招呼："先生，有什么可以为您效劳的吗?"这个人淡淡地说："我就是看看!"导购小姐紧跟在他身侧，每当这个人对某一个车多看几眼，她就赶忙介绍一番。这个人有点不好意思了："我不买车，只是看看!"导购小姐却仍是满面笑容："我知道，不过让您了解一下也好啊!"听完导购小姐的话，这个人紧皱的眉头也舒展开了："小姐，我要买30辆Z-Z型农用车，你马上给我下单子吧!"导购小姐大吃一惊："可，可我们经理不在!"这个人温和地笑着说："不用找你们经理了，你对我的态度已经使我毫无保留地信任你！开票吧，我先预付订金!"

因为轻视别人，A厅的导购小姐失去了一个数额巨大的订单，如果她知道那位衣衫陈旧的人居然是个大客户，一定会后悔不迭吧！生活中，很多人都是深藏不露的：达官贵人，看起来也许就像平易近人的街坊邻居；千万巨富，也许衣着普通如同升斗小虫……很多机会也常常是披着陈旧的外衣而来的，轻视它，你就会把它从身边推走，而且很难再找回来了。

人生路上，我们会碰到各种各样的人，每个人都有自己的独特之处，你并不知道什么人会对你有所帮助，什么人能影响你的命运，所以我们只有选择一视同仁，这样我们才不会错过任何机会，才能更快地走向成功。

第十二章

义与利的平衡:处理不好义与利的关系就难以交到真朋友

与人交往,与朋友相处,处理具体问题,都可能遇到情义与利益相矛盾的时候。在这个问题上要把握一个原则:既要重感情又不能感情用事,既要充分考虑到人性中自私的一面,不能指望所有人都对你推心置腹,同时又尽量做到为人做事不要成为利益的奴隶。

1. 别让友谊在失衡的义、利关系中变质

古人很早就强调“千金难买一知音”，然而，遗憾的是，人们经常在做着相反的交易。在利益面前，背叛朋友、忌妒朋友，更有甚者将朋友置于死地。

通过朋友介绍，阿明进了朋友所在的一家日用品公司做业务，不仅找到了工作，而且有朋友陈磊照顾，真是好运气！在接下来的日子里，阿明尽心尽责，经理也总表扬阿明对工作认真负责，办事能力强。就在这时，公司决定在国庆长假期间搞个大规模促销活动，阿明被分在了海淀区。要知道，海淀区聚集了最大的几家商业网点，这说明领导对阿明的信任。

阿明很高兴地跑到陈磊面前，和他分享自己的快乐，谁知陈磊狠狠地瞪了阿明一眼，冷冷地说道：“你真有本事呀，刚来没几天就把我的位置给占了，我引狼入室，真是瞎了眼。”说完就气呼呼地离开了办公室。阿明呆呆地站在那里，不明白自己究竟做错了什么。这时，旁边的一位同事走到阿明身边，说道：“海淀区以前一直是他负责的，你一来他就被调到通州区了，所以他才会这样，你别介意，好好干就行了。”阿明笑着点了点头，可心里有种说不出的滋味。

回到家，阿明想了很久，终于决定第二天一早去找经理．要求与陈磊对调所负责的区域。

可到了第二天一切又都变化了，经理把他调到了物流部，负责所有城区货物的安排和调拨，这个位置显然更好，阿明就没再说什么。紧接着，他们就开始了紧张的前期协调工作。阿明每天早上到公司签到，然后就一整天跑商场，跑超市，协商促销事



宜。而陈磊也临时被调到了其他办公室，他们几乎很难有见面的机会。阿明便没把那件事放在心上，心想，等这段工作忙完了，再找他好好谈一谈也不迟。于是阿明便全身心地投入到了工作当中。

经过努力，阿明负责的几家店，都同意重新备货，进行店内促销。但有一家商场只同意做短期的促销，过后不再留任何存货。所以他们要把货拉过去，未卖出的货物还要全部拉回来。可为了拓展公司产品的销路，占据更大的市场，只得将就了。

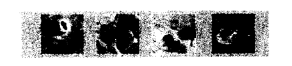
9 月份的最后一天，阿明与物流部负责人约好，等那家商场晚 9 时 30 分清空客人后，他们便开始进货。谁知等到 9 时 40 分，依然没见到公司的车来，阿明赶紧往公司打电话，才得知今天负责进货的人临时改成了陈磊。阿明又急忙给陈磊打手机，起初一直没人接，直到阿明打了十来遍，才听到了他不紧不慢的声音：“车子临时出了些故障，估计10 时 30 分能到。”说完便挂了。起初阿明还有些生气，可一听到他的说法也就只好等待了。阿明连忙去找两个商场负责人，说了一车子好话，才被勉强特殊照顾到 11 时 30 分，这样满打满算，也只能刚好把货物布置完毕。

11 时，货终于运到。阿明二话没说，就帮忙去搬货，尽量争取时间。直到把所有的货物都搬到展地，布置好。一看表，已是 11 时 25 分。商场负责人示意让他们赶快离开，可阿明还没有来得及核数，这时陈磊笑着向阿明走来，说：“快，签个字，别耽误别人休息。”

阿明犹豫地说道：“可是我还没有核数啊。”

他笑着说：“不至于吧，连我都不信任，如果你不相信我的话，我可以明天一早陪你来点数，没关系。”

阿明赶紧说：“我不是不相信你，只是觉得应该遵守工作程序。”阿明边说边在接货单上签上了自己的名字。



在回去的路上，阿明向他解释分配区域时的误会，他竟主动向阿明道歉，说当时一时脾气不太好，希望阿明别生气。阿明笑了：“我们是哥们儿嘛，别这么客气。”这时，心里好似有一块石头落了地。

国庆过后，休了两天假，回来后经理就把阿明叫去了，把进货量与退货量的单子以及商场销量表都抛向了阿明，说：“你负责的那家商场丢了五千多元的货，你怎么解释？”

阿明一听傻了！拿起来一算果真丢了5100元的货。怎么可能会这么多呀？阿明一下子像意识到了什么，向经理说了一句，我要去查一查。便快步走出了经理办公室。阿明找到了陈磊，把他叫到了外面。陈磊笑着说道：“我怎么会知道，数是你点的，字是你签的。”

这时，阿明已经意识到发生了什么事情。阿明火冒三丈，向陈磊嚷道：“我要将此事告诉经理。”

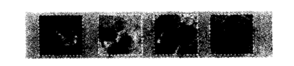
“你告到哪里我也不怕，白纸黑字是你签的。”说完，他便转头回了办公室。

阿明思考了很久，没有真凭实据，没办法，赔吧，总不能被人当贼吧。阿明将想法告诉了经理，他说要考虑一下。几天后经理告诉阿明，他经过调查了解到了一些情况，不用阿明赔了，只要阿明今后好好工作作为补偿。

随后陈磊没有来上过班，两个人也没有了联系。

像陈磊这种人，是永远也没有长久的朋友的，不能将利益正确对待和摆放，一旦利益失衡，那么他就不会顾及你这个朋友之情了。

很好的一对朋友，却因为一方的心术不正，而弄得两人互不往来，我们在时常警醒自己不要见利忘义之时，也该考虑自己在利益面前，该怎样与朋友分享。学会了与朋友分享，也就得到了快乐。





和朋友相处，最大的学问就是将利益分配好，可惜的是很多人陷入了利益的泥潭而不能自拔，这样自然就很难找到朋友了。

2. 别让合作毁了友情

合作是因为双方为了同一个目标或利益走到一起，这种关系一开始就牵涉到利益等其他成分在里面，一般随着合作的成功或结束，这种合作关系也将随之消失，合作者互相成为朋友的很少、也很难，他们的合作目的就是为了共赢，而不是为了结交朋友。

人行走在社会中，必须要面对很多人，和很多人合作共事，有时候，我们也愿意将合作者看成朋友，但并不是真诚的朋友。

27 岁的广告撰稿员莱恩说："我是下等阶层的人，每天要做大量的工作，我诅咒生活带来的压力。如果遇到谈得来的合伙人和我一起谈笑聊天，讨论工作问题，我的工作效率就高。另外，下班后常跟他在一起吃午饭很不错。总之，有了能够合作的人，工作起来就感到愉快。"

戴尔·卡耐基告诉他的学生，不论他们到谁的办公室，出于工作需要，脑子里一定要记住："我喜欢他，我一定要面带笑容，说话要投其所好，让他觉得自己重要，尤其是决不能跟他发生口角，他是我的朋友。"

他真是你的朋友吗？能够合作的人之间也可以发展某种友谊，当然不是那种真诚的友谊。工作午餐会、酒会、交易会都跟彼此利益相关，这种聚会有时是金钱交易，有时只是为了答谢和回礼。

有位汽车机修工找心理学医生谈自己的婚姻问题，医生没收



他的钱。原因是两人彼此话语投机，但因为是免费治疗，医生发现病人每次来接受治疗都迟到，他下决心跟他直来直去了。有一天他终于对机修工说："嗨，小伙子，我们还是做个公平的交易吧。"结果机修工免费为他修汽车，而医生免费为他看了病。

还有两人是股票交易的合伙人，起初，两人都是失败者，不断地赔钱而又都不甘心，当他们决定最终放弃时，在酒店里韦蒂和杰克逊相遇了，两人都不愿意承认自己胆怯，于是两人决定合作，把优势结合在一起。

半年以后，在那间低级的酒店里已经看不到韦蒂和杰克逊的身影了。他们通力合作，赚了一大笔钱，共同的利益使他们在合伙人的基础上，成为了朋友，而朋友关系又毁了他们的生意。

我们说建立在利益基础之上的友谊是不牢靠的，因为有共同利益的存在，一旦利益分配不均衡时，往往会有一定的危害，使合伙人各自分道扬镳。

张治朋从一家国营建材商店下岗后，一直找不到工作。单位每个月仅开给他不足200元的生活保证金，远远不够维持一家三口的日常生计。张治朋很苦恼，四处寻找挣钱的门路。有一天，他碰见了多年不见的发小戴广久，聊起天来，才知道这位朋友也在寻求门路赚钱。戴广久过去在城建局工作，因犯错误被开除公职，如今也是家境日衰，经济困顿，求贷无门。两个人诉说起家中的苦衷和个人的想法，很快一拍即合，决定合作开一家建材商店，张治朋懂价格，熟悉进货渠道，戴广久利用以前与各建筑公司的关系负责销售，彼此优势互补，很快达成了合作协议。

建材商店开业半年，盈利五万元，这对月收入不足200元的两位合作者来说，不啻一个天文数字。可是到了分成拿利润的时候，两个人心中各自都有了一个小九九。张治朋想，要不是我通晓商品价格和进货渠道，山南海北地调货源，能挣这么多钱么？所以，戴广久要是不贪财，这五万元利润应该让我拿大头，给我

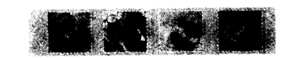


三万元才合理。而戴广久呢，他心里也犯嘀咕：这位哥们儿单枪匹马出外进货，没有人监督他，没准儿暗吃了许多回扣，两头赚钱。更何况，他虽然懂得进货渠道，可要是没有我这些老关系，这些货物怎么能这样顺利地销出去呢？所以，这五万元利润应该多分给我一些才对……就这样，两个人想来想去，都走进了贪得无厌的死胡同，首先是张治朋试试探探地提出了多分一点利润的要求，接下来的就是戴广久跟他脸红脖子粗地争论，彼此一时间口多微词，互不相让，直争得对口叫骂起来。

接下来的事就可想而知了，张治朋逢人便说戴广久的坏话，把半年来两人合作过程中的耳鬓厮磨添枝加叶，制造出有关于戴广久人品的种种说法，以此证明自己的功劳大、获利少、不贪财的品质；而戴广久当然也不是省油的灯，不管走到哪里，都对张治朋的贪心和不讲情理大加诋毁和指责。而且两个人都各自拿着商店的钱账不交，并像抢劫一样把商店的货物拉走，谁先下手谁就多拉去一些。至于外面的欠款，两个人谁也不还，互相推诿，张说应该由戴还，戴说应该由张还。这样，不但他们二人的关系搞得分崩离析，就连外面的客户也与他们闹得不亦乐乎。

很快，商店倒闭了，两个人又变成了无业人员，继续为寻不到赚钱门路而苦恼。因为合作，使他们获得了一定的成功，也因为合作，使他们彼此不能再友好相处了。看来，合作双方很难突破合作这一界限，而成为朋友，而由合作导致成为陌路人的则像张、戴二人一样比比皆是。

问题的要害在于，既然是合作，就先把友谊放在一边，把利益谈清楚。朋友难交，合作关系的朋友更难以成为真正的朋友。往往是因为碍于情面，该谈的不谈，到最后不该争的利却要去争，其结果可想而知。



3. 让友谊接受考验

“夫妻有如同林鸟，大难来时各自飞”，这句俗语也许让我们对人性感到非常的失望和没有信心，连夫妻在危难时刻都互不帮忙，就更难说朋友了。“不求同年同月生，但求同年同月死”这也许只能算是人们的口头说辞而已。也许在一起吃吃喝喝还可以，但到了关键时刻，有几人能经受住考验呢?

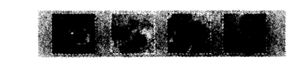
白敏中与贺拔是好朋友，两人同到长安参加科举考试。这年的主考官是王起。王起知道白敏中出身望族，品格、文才皆上品，很赏识，有意取他为状元；但又嫌他与贫寒的贺拔交往过密，有点犹豫，便私下派人去劝说，暗示他：“只要你不再同贺拔来往，王主考就取你为状元。”白敏中听后，皱起眉头，没有答话。

恰好这时贺拔来访，家人把他打发走了。白敏中得悉大发雷霆，立即把贺拔追了回来，如实地将情况告诉他，并说：“状元有什么稀奇的，怎么也不能不要朋友呀!”说毕命家人摆起酒宴，与贺拔开怀对酌。

说客看在眼里，气在心里，回去便一五一十地回禀王起，并从旁怂恿：“这小子舍不得贺拔，咱也不给他状元。”谁知王起一反初衷，既取了白敏中，又取了贺拔。原来白敏中宁要朋友不要状元的精神，感化了王起那颗浸透了世俗偏见的心。

忠诚的朋友给你带来的是稳定的信任，你在任何时候都可以向他发出求救的信号。

在我们的身边，像白敏中这样将朋友摆在第一位的人实在是太少了，这样的人，他自身必须具有一颗善良、正直、无私的心，才能与朋友同生死、共患难。我们的身边朋友很多，我们不





能祈盼有什么苦难来考验我们的朋友，但是相信一旦你有危难，你身边的朋友不少会离你而去，在困难面前，很多人丧失了对朋友的忠诚，抛弃了友谊。

有这样一个寓言：

两个男人结伴穿越森林，突然，一只大熊从丛林中冲他们跳出来。

其中一个男人为了自己的安全爬上了一棵树。

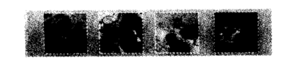
另一个因无力一人同这头熊搏斗，便倒在地上一动不动地躺着，像是死了似的。他曾听说熊是不碰尸体的，这肯定是真实的，因为那头熊只在他头上嗅了一嗅便走开了。趴在树上的那个男人从树上跳下来，“那头熊好像在你耳边说了什么，它告诉你什么来着?”

另一个男人回答道：“它说，和一个在危险时刻抛弃朋友的人做伴是愚蠢的。”

是的，和一群对友谊不忠诚的人成为朋友是很危险的，他在危难时刻不仅不帮助你，反而可能会做一个落井下石的人。

我国元杂剧中有一出戏，叫《打狗劝夫》。写的是员外孙荣结交了两个浪荡子弟作为酒肉朋友。孙荣错把两个酒肉朋友当做生死之交，却把自己的亲兄弟赶到破瓦窑中去住。孙荣之妻为使丈夫醒悟，想出了打狗劝夫的办法，把死狗扮作人形放在自家门前，孙荣不知真相，怕吃官司，去求助两位“朋友”。平日里讲“哥哥有难兄弟救”的“患难”兄弟，却大门紧闭，不肯出头。在关键时刻，还是孙荣的弟弟替哥哥将“尸体”运出城外，而且愿把“杀人之事”独自承担。可恨的是，柳、胡二人不但不帮孙荣的忙，还找上门来敲孙荣的竹杠，非让其拿出三千两银子来不可，否则拉他去见官。昔日的“朋友”一次又一次露出狰狞的真面目，终于使孙荣清醒了头脑，彻底觉悟过来。

我们必须明白，友谊是互相的，不能一厢情愿地要求别人为



友谊付出，自己却不准备做些什么。

亚逊斯有一次来到了阿尔卑斯山下，遇到了几位天神，天神说：“亚逊斯，你有过朋友吗？”亚逊斯说：“有，他爱我胜过爱你们。”这句话激怒了天神们，他们决心杀掉亚逊斯的这位朋友，便询问这位朋友是谁。亚逊斯看出了天神们的用意，就隐瞒不谈。天神们拿出各自的宝贝引诱亚逊斯，许诺他将有一位美貌无比的妻子，成为一个威严无比的国王，等等。所有这一切都未能打动亚逊斯的心。但神通无比的天神们还是抓住了亚逊斯的朋友，他们没有立刻杀死他。对亚逊斯的话，他们并不十分相信，于是以同样的手段去引诱亚逊斯的朋友，只要他同意背叛亚逊斯，他将得到一切：美色、财富、权势。和亚逊斯一样，这位朋友也丝毫未动心，天神们既羡慕又惭愧，没有一位天神去杀他们，悄悄地将他们放走了。亚逊斯说：“我们彼此忠诚、信任，没有什么比我们的友谊更重要。”

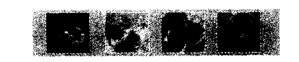
我们赞赏亚逊斯和他的朋友，希望我们的朋友也像亚逊斯的朋友一样：信任、忠诚。同时，我们自身也该以亚逊斯为榜样，爱朋友胜过财富权势。

4. 要互惠互利互相帮助

人性中总有自私的一面，在为自己着想的同时，不损害他人的利益，甚至给他人带来好处，这未尝不是一件好事。

在一个伸手不见五指的夜晚，一个僧人行走在漆黑的道路上，因为夜太黑，僧人被路人撞了好几次。

为了赶路，他继续走着，突然看见有个人提着灯笼向他这边走过来，这时候旁边有人说：“这个瞎子真是奇怪，明明什么都





看不见，每天晚上还打着灯笼。”

路人的话让僧人好生纳闷，盲人挑灯岂不多此一举？等那个提着灯笼的人走过来的时候，他便上前询问道：“请问施主，老僧听说你什么都看不见，这是真的吗？”

那个人回答说：“是的，我从一生下来就看不到任何东西，对我来说白天和黑夜是一样的，我甚至不知道灯光是什么样子！”

僧人十分迷惑地问：“既然你什么都看不到，你为什么还要提着灯笼呢？难道是为了迷惑别人，不让别人知道你是盲人吗？”

盲人不慌不忙地说：“不是这样的，我听别人说，每到晚上，人们都变成跟我一样了，什么都看不见；因为夜晚没有灯光，所以我就在晚上打着灯笼出来。”

僧人无限感慨：“你真是会为人着想呀，你的心地真是善良！原来你完全是为了别人！”

盲人急着回答：“不是，其实我是为了我自己！”

僧人一怔，非常惊讶，便不解地问道：“为自己？怎么这么说呢？”

盲人答道：“你刚才过来的时候，有没有人碰撞过你呀？”

僧人回答：“有呀，就在刚才，我被好几个人不小心撞到了。”

盲人宛然一笑，说：“我是盲人，什么也看不见，但是我从来没有被别人碰撞过。知道为什么吗？因为我提着灯笼，就照亮了我自己，这样他们就不会因为我看不到而撞到我了。”

盲人的想法很简单：点着灯笼照亮自己，免得被撞倒，甚至撞伤，这种想法听起来有点自私，但从另一个角度来看，他的“自私”不仅保护了自己，而且还帮助了别人，借着灯笼的光亮，路人走路时也方便了很多，这种互相“利用”得到的结果是互惠。



安东尼·罗宾谈起华人首富李嘉诚时说："他有很多的哲学我非常喜欢。有一次，有人问李泽楷，他父亲教了他一些怎样成功赚钱的秘诀。李泽楷说赚钱的方法他父亲什么也没有教，只教了他做人处世的道理。李嘉诚这样跟李泽楷说，假如你和别人合作，假如你拿七分合理，八分也可以，那你拿六分就可以了。"

也就是说：他让别人多赚二分。所以每个人都知道，跟李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿六分，但现在多了一百个人，他现在多拿多少分？假如拿八分的话，一百个会变成五个，结果是亏是赚可想而知。在台湾有一个建筑公司的老板，他从一万起步，发展成一百亿台币的资产。他是怎么创业成功的？他在别家做总经理的时候，对老板说，假如他成功的话，他希望他也成功。他给老板看一则报道，这则报道就是报道李嘉诚，然后在上面写着："七分合理，八分也可以，那我只拿六分。"同一套李嘉诚哲学，用在不同的人身上，之后他也从一个小员工成为价值 25 亿元人民币的董事长。所以，他和任何人合作，就用这样的思考模式，因此他的合作伙伴越来越多。

李嘉诚是个精明的生意人，而做生意都是以赢利为目的的，赔钱的买卖没人会做，与别人合作时，自己总是少拿二分，不是李嘉诚没有私心，而是他的生意手段太高明了！其他生意人因为和李嘉诚合作，每单生意多赚了二分，但李嘉诚却因为少拿这二分而多赚了几百分，这种互惠互利给双方都带来了好处，如果世界上能多一些这样的关系，那每个人都应该举双手赞成。

人类最大的财富正是资源的分享，在现实社会中，只要不是损人利己，在物竞天择的自然规律下，互惠互利是一种合理的行为，那是人际间互动形态的多元与多样的表现。



5. 朋友的力量是永远的财富

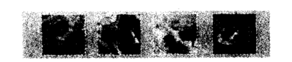
朋友的力量是你永远的财富；而失去了朋友的人生则会变得黯淡无光，找不到生活的希望和乐趣。

和你的朋友在一起不但可以陶冶性情，提高人格，还可以随时在各方面给你带来帮助。而且，你的朋友往往还会给你介绍许多使你感兴趣、获得益处的同性和异性朋友来。在社会上，你的朋友又能随时帮助你、提携你，能把你介绍到本会被拒绝的地方。这些朋友都是诚心诚意的，无论是对于你的生意，还是你的职业都到处替你做宣传，告诉他们的朋友说，你最近又出了什么书；或者说你的外科手术很高明；或者告诉别人，说你是水平极高的大律师，最近又赢了一场官司；或者说你有许多先进的发明；或者说你的业务非常棒。总而言之，真挚的友人没有一个不肯帮你不肯鼓励你的。

如果你知道有人信任你，那是一种极大的快乐，能使你的自信得到格外的增强。如果那些朋友们——特别是已经成功的朋友们——一点都不怀疑你，一点都不轻视你并能绝对地信任你，认为你的才能完全是能够成功的，是完全可创下一番有声有色的事业的，那么，这不啻于一剂激励你奋发有为的滋补药。

许多胸怀大志者正在惊涛骇浪中挣扎、在恶劣的环境中奋斗，希望获得一点立足之地时，倘若他们突然知道有许多朋友恳切地期待着他们的成功，那么，他们将变得更有勇气、更有力量。

有些命运坎坷、经历无数艰难险阻的人，在为成功而奋斗的路途上正要心灰意冷、准备停顿、不再前行时，突然想起他那亲如手足的兄弟来了，他的兄弟不是拍着他的肩膀，告诉他不要让

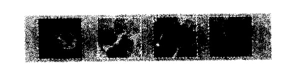


大家失望吗？已经心灰意冷的奋斗者又振作起精神来，重新以百折不挠的意志力和无限的忍耐力继续去争取他们的成功。

中国有句俗语“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友就多了几分能量和智慧，也多了一份帮你分担痛苦、分享快乐的原动力，依靠你的朋友那是你一生也用不尽的财富。

6. 交朋友不是做生意

王宽自称朋友遍天下，然而，实际上他的人缘却并不好。王宽爱交朋友，每个认识他的人都很愿意和他来往。然而，只要来往几次，那些朋友就又一个个地离开了他。大家都说，王宽不是在交朋友，而是在做生意，他也实在太“精明”了。和他一起吃饭，结账的时候，他不是去洗手间就是装醉。十次有一次是他出的钱，他就得唠叨半天。朋友找他办事时，他得先考虑半天，看看做这件事对他有没有什么好处，会不会给他带来麻烦。而当他求助于朋友时，就什么也不管了，一通甜言蜜语，也不管这样做会不会让朋友为难。不仅如此，王宽交朋友还喜欢往高攀，对地位高的朋友逢迎巴结，对地位低的朋友冷冷淡淡。最可气的是，王宽还有一招翻脸不认人的本事。他有一个朋友叫赵连，这个人生性宽厚，慷慨大方，王宽天天赵哥长赵哥短地与赵连成了好朋友。有一次，赵连和新来的处长为了工作上的事吵了一架，赵连在酒桌上就将新来的处长大骂了一通。谁知第二天处长就知道了这件事，黑着脸把赵连批评了一顿。处长怎么会知道自己酒后说的话呢？赵连一琢磨，惟一的可能就是王宽告了密，因为酒桌上本单位同事就只有王宽一人。这件事传开后，大家更加疏远王宽了，这么个自私自利的人，谁知道他什么时候会咬自己一





口呢？

一个自私自利，只关心自己利益的人是不会有好人缘的，王宽根本就是把交朋友当成了做买卖，与朋友之间只有利、没有义，没人会喜欢交这样的朋友，这样的人早晚会众叛亲离。朋友之间就应该互相帮助互相照顾，这样当你遇到困难时，人家才会帮助你。

谋求自己的利益并不是件坏事，但是如果太利己主义，在人际关系的场合中，一定会失败。本来，这种利己心理不论是谁都会有，但是如果我们能稍微地改变一下想法，不要光想着自己的利益，我们的人际关系就会改善。你帮别人获得利益，最后这个利益还是会由你获得。这种“先义后利”的观念，是想寻求好人缘的人所不可缺少的。在做事情之前，先想想别人的利益。要有服务别人的观念，等别人获得了利益之后，再谋求自己的利益。

朋友之间最重要的是义气，如果能事事讲义气，就可以使对方感受到你对他的真挚情谊，对方对于你也会真心对待。

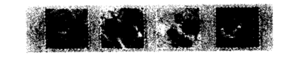
在社会交往中，如果过分地计较得失，这段友谊一定不会长久持续。和一个人交往是有利还是有害，在和对方交往之前，如果过分地计较，一定不能获得真心的朋友，也很难有个好人缘。

我们应该把对方当做一个人，我们是和“人”交往，而不是和“事”交往，只为了利益和对方交往，就如同做生意一般，彼此之间的关系不是朋友关系而是生意关系，这样一来，你又怎么能获得真正的朋友呢？

下面举出一些交际中不受欢迎的人的类型，希望大家引以为戒：

（1）小气的人

同朋友一块儿外出吃饭，总是同伴出钱，乘车、看电影也是朋友出资，自己躲得远远的。从不把自己的东西借给别人，惟恐



人家不还他。本来可以助人，却不帮人一把，说话做事斤斤计较，锱铢必较。这种人，朋友都会慢慢离他而去。

（2）背信的人

这种人与人相约不守时，与人相交不守德，今天与你称兄道弟，明天就会翻脸无情；你跟他掏心窝子说真话，他反借机倒打一耙，置人于死地。这种人是永远不会受大家欢迎的。

（3）耍小聪明的人

说话不真，待人不诚，总是喜欢占点小便宜。想去打篮球，却说去会朋友；自己不同意，偏说别人有意见。每逢有事要做，总是推三阻四，找理由逃避，挑轻怕重，有好处就抢，遇困难就退。

（4）不拘小节的人

当众挖耳朵、脱鞋子，不敲门径直闯入别人家，进门后一口痰吐在地板上，临出门又把主人正在读的书刊拿走。随随便便，大大咧咧，只图自己一时痛快，不顾别人方便不方便。自以为豪爽，这种不拘小节的行为实际上是不尊重他人的表现，最不讨人喜欢。

（5）得寸进尺的人

得理不饶人，不给人面子，不留台阶，不把你逼到死胡同俯首称臣决不善罢甘休。你要是不和他争，他就认为你软弱可欺，和他争，他又反说你不饶人。这种人表面上虽可取得胜利，但终因缺乏容人的气度和雅量而被人抛弃。

（6）惟我独尊的人

自以为是，自以为师，每到一处都趾高气扬，盛气凌人。夸耀自己，贬低别人，不把别人当回事，喜欢把自己的意见强加于人，也不管人家愿不愿意听从，乐不乐意接受，总想让人按照自己的意志去行事。事实上，谁都不愿意被别人看成是无知而愚蠢的人。



（7）挑肥拣瘦的人

这种人的最大特长只有指责和评语，成天这也不是，那也不是，横挑鼻子竖挑眼，似乎世上所有的人都没有一点可取之处，惟有他至真至纯，至善至美。不仅如此，他还喜欢教训别人，让人片刻不得安宁。然而"水至清则无鱼，人至察则无友"。喜欢挑肥拣瘦的人永远交不到真朋友。

（8）高深莫测的人

这种人该喜不喜，逢悲无悲，没有喜怒哀乐，遇事不发表意见，城府极深，让别人摸不清他究竟是什么心思。和他相处，总要提心吊胆，谁也不知道他下一步要走什么棋，这种人让人不敢接近。

（9）虚伪做作的人

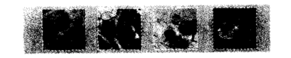
这种人当面一套，背后一套，虚情假意，喜欢客套。表示歉意三番五次，却不是真心实意；表达感谢，说了又说，却不是发自心底；留人吃饭，热情备至，客人走了，又说人家不知礼仪。这种人，人们早晚会识破其真面目。

其实，这九种人的共同点都是以己为先，不为别人着想，生活中没人喜欢这样的朋友，如果你不幸也染上了类似的毛病，那就要极早戒除。

交朋友要先舍后得，你不肯多为朋友着想，人家又怎么愿意与你为友呢？所以，要想有个好人缘就多为朋友着想一下吧，千万不要只顾着自己。

7. 不能不加选择地滥交友

现实生活中，不是所有的朋友都能肝胆相照，有的人交友就是为了害友。比如说有些人为了达到不可告人的目的，或者是为



了实施某种非法行为，不择手段寻找勾引目标。一旦他选中了，便千方百计地拖其下水，使用胁迫、利诱、欺骗、教唆等种种手段使原来品行良好的人走上邪路，毁灭了自己。应该说，这类朋友是最可怕的，也是最恶毒的，和这样的人结交无异于自我毁灭。

“孙华被警察带走了!”这个消息惹得同事们议论纷纷。孙华本来是个不错的年轻人，怎么会犯罪呢？原来这都是由于孙华交友不慎引起的。孙华是个很开朗的人，一年前，他在迪厅里认识了一群“好朋友”，他们带孙华吃吃喝喝，跳舞玩乐，没几天孙华就把他们当做了自己的知己、死党。这群朋友又对孙华灌输了很多“哥们儿义气”，“为朋友两肋插刀”的思想，还带他去打斗、飚车……渐渐地，孙华变了，在公司还能维持彬彬有礼的形象，一出公司就满口脏话，蛮横无礼。他和原来的同学、朋友都断绝了来往，只和新朋友混在一起……2004 年 9 月，公安局打击违法犯罪团伙，他们在孙华家里搜出了 20 多包摇头丸和 K 粉，还有大量的铁棍、匕首，孙华因此锒铛入狱。

有一句成语叫“近朱者赤，近墨者黑”，朋友对一个人的影响非常大的，一个益友，会拉着你共同进步；一个损友，却可能会把你推入万丈深渊，因此交朋友一定要精挑细选，千万不要犯孙华那样的错误。

交朋友时，你一定要多问问自己：你为什么要结交朋友？需要结交什么样的朋友？如何选择朋友？在结交朋友的过程中，必须注意哪些问题？只有这样，你才能保证所结交的朋友对你会有帮助，不会因择友不慎而招致麻烦和灾难。

首先，我们在择友时，一定要明确自己的标准，即结交品行端正、心地善良、乐于助人、勤奋上进的人。这样的朋友就是益友，一生中都会对你有很大帮助。有的人以兴趣相投作为惟一标准，而不论对方的思想品行，只讲朋友义气，只要你对我好，我



也对你同样好。你敬我一尺，我敬你一丈。你肯为我赴汤蹈火，我也会为你两肋插刀。至于是不是有利于自己，有利于他人和社会，则根本不考虑了。在他的朋友中，既有讲吃讲喝者，又有讲玩讲闹者，甚至还有为非作歹，流氓地痞之类的人。“近朱者赤，近墨者黑”。这样一来，难免影响到自己。因此，我们一定要慎重选择朋友，切不可滥交，一定要避免和那些道德品行不端的人结交，免得沾染恶习。

再者，交友结友不在多，而在于质量，多交必滥，这是中国古代人们对交朋友的经验总结。人们常说：“朋友遍天下，知心有几人?”的确，知音难觅，况且，一个人的精力是有限的，如果不加选择，一味地以多结交朋友为荣，则会整日忙于应酬，把大部分精力都放在与朋友的周旋上，必然影响自己的正常工作、学习和生活。再者，结交的人多了，也必然影响到对朋友的观察和鉴别，如果所结交的人中有品行不端或用心不良者，也很可能给你带来危害。

第三，我们应把结交朋友看做一项十分严肃的事情。当你在结交朋友时，一定要认真对待，绝不可轻率。在与对方交往的过程中，要注意观察其思想、兴趣、爱好、品质和行为，掂量一下是否值得结交。当然，这里并不强求朋友是各方面都比自己强的人。“毋友不如己者”。孔子是说不要和不如自己的人交朋友，这种观点虽然带有很大的片面性，但也说明了交友不可轻率的道理。因为朋友之间本是互有短长的，在这方面你有优点，在其他方面他有特长，朋友相处，长短互补，这也是交朋友的益处之一。孔子的意思是要交思想纯净，品德高尚的人，向这样的人看齐。还要注意，看朋友是不是值得结交，并不是不允许朋友有缺点，人无完人，朋友也是如此。只要你所结交的朋友品行端正，能够真心帮助你，不至于对你有害，就可以了。

现实生活中，我们总要和各种各样的人交往，正所谓“人



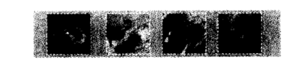
上一百，形形色色”，这里面既有谦谦君子，也有行为不端的小人。我们不能为了求“量”就忽略了“质”，朋友虽然多多益善，但还是要审慎一点，免得事到临头“好朋友”跑得一干二净，有的甚至回头“咬”你一口。

8. 真诚相待才有真朋友

小陈总觉得自己朋友不少，但真有什么事时，他却很难找到愿意帮他的朋友，所以他常抱怨自己的朋友“不够意思”。然而，小陈不知道，他的朋友也常批评他“不够意思!”比如，他的大学同学王某说：“小陈这个人不值得交往，他对朋友的态度从小事儿上就能看出来，上学时我不小心碰碎了玻璃黑板，他生怕老师误会他，还没等我主动承认错误呢，他就先跑去报告了，把我弄得被动极了!”他的同事赵某也说：“小陈太不够意思了，跟他同享福行，共患难就没戏了！有了好事就‘哥们儿’长‘哥们儿’短的，要是碰上了麻烦，他马上就和我们划清界线，生怕连累了他。平时油腔滑调的，把朋友义气说的那么好听，遇上事儿他一下子就跑了。他跟我们来虚的，我们又何必对他讲义气呢？平时面上过得去就行了，跟他太实诚了准吃亏!”

小陈对朋友总是留个心眼，无法对朋友保持忠诚，结果没有人把他当成真正的朋友，遇到事情也没有人肯帮他，可以说在交友这方面他是相当失败的。圣经上说：“忠诚的朋友是无价之宝。”忠诚的朋友可以丰富我们的生活，但要得到朋友的忠诚，我们就必须敞开心扉，对朋友坦诚以待，这样才能换来朋友真挚的尊敬。

忠诚的朋友完全承认你的自主权，从不干涉你的所作所为。





他只会带给你安全感，这种安全感来自于真诚的友谊。

有这样一个动人的故事。一位先生，他有一个朋友坐了牢。这位朋友既不是行凶抢劫犯，又不是强奸杀人犯，更不是纵火犯，只不过是因为做生意时无意中触犯了法律。这位先生当时不知道自己的朋友进了监狱，当他打电话到对方的办公室得知此事以后，便在星期六清晨，开车跑了60多公里路去探望他。到那以后，由于探监的亲属人多而未能看到朋友。第二个星期六清晨，他又去了一次。可是这次监狱方面要求他办个通行证。第三次虽然又遇到别的障碍，但他还是想方设法要见朋友，却没想到他的朋友因为感到羞愧，不愿见他。可他依然满不在乎，径直往监狱里走去，像在咖啡馆里一样自然，终于跟朋友会了面。朋友获释后，两人继续保持着友好关系。当这位朋友谈到自己在监狱的经历时，他只是静静地听着，不提问，不做任何评价。于是这位先生被他的朋友称为"最可信赖的朋友"。

最感人的还要算古希腊民间传说中的达蒙和皮斯亚斯之间真诚的友情：皮斯亚斯由于反抗君主被判死罪，达蒙用生命作担保，使他能回家料理私事及与家人告别。但是，执行死刑的日子快到了，而皮斯亚斯却还没有回来。君主嘲笑皮斯亚斯的忠诚，说达蒙是个傻子，把友情看得过重，白白为朋友牺牲。君主还说如果达蒙能真正了解人的本性，他会明白现在皮斯亚斯早已逃之夭夭了。执行死刑的那一天，正当达蒙被押上刑场时，皮斯亚斯赶到了，他十分激动地冲上前去，上气不接下气地解释自己是由于洪水而迟到的。两个朋友亲切地互相问候，做了最后的告别，场面非常动人。君主被他们的真挚友谊深深感动了，宽恕了皮斯亚斯。并带着羡慕的口吻说："为获得这种友情，我甘愿献出我的王国。"

如果你对朋友并不是真心实意的，此刻不是惩罚自己的时候，而应从中汲取教训，抓紧时机表达你的真诚才是最好的补救



方法。

如果你对他忠诚，那么你就找到了一位忠诚朋友。然而，不是每个朋友都能成为这种“宝石”，

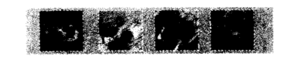
所以，你的手中一定要有一块试金石。

常言道：“物以类聚，人以群分”，也就是说是什么样的人就和什么样的人在一起，因为他们价值观相近，所以才能走到一起来，即“同声相应，同气相求”。所以性情耿直的就和投机取巧的人合不来，喜欢酒色财气的人也绝对不会跟自律甚严的人成为好友。因此人们常说观察一个人的交友情况，大概就可以知道这个人的性情了。

没有真诚便没有真正的友谊，如果你希望朋友对你推心置腹，那么就不要以自己的圆滑和虚伪作条件，换取朋友的友情，坦诚地伸出你的双手吧，这样你才能得到真正的好朋友，才能有个好人缘。

9. 世上没有永远的仇人

在一个市场里有两个紧挨着的摊位，左边的甲经营着肉类产品，右边的乙则专卖各种调料。按理说两人应当是井水不犯河水，但因为刚来时两家抢摊位发生过一次争执，所以两个摊主就结下了仇，谁看谁都不顺眼，经常互相找碴争吵。一次乙不小心碰歪了甲的肉案子，甲就不依不饶地大骂一通。正在这时，一个顾客要买几斤猪肉，甲刚要下刀切，乙就在一旁阴阳怪气地说起话来：“要说买肉啊，还真得选对地方！听说现在有些不法商贩不是在猪肉里注水，就是拿没经过检疫的肉当好肉卖，不小心不行啊！”那个顾客听了这番话连忙朝甲摆手说不买了！甲气得把





刀往案板上一摔，就跟乙对骂起来，闹到最后又动起了手。商场管理员把他们带走了，并按规定没收了他们的执照，把他们清理出市场，两人这时才后起悔来：何必把仇结得这么深呢，现在闹到两败俱伤，对谁又有好处？

甲乙二人的悔悟来得太晚了，如果他们能早点化敌为友，又何至于闹到如此下场。俗话说：多个朋友多条路，多个敌人多堵墙。人人都明白这个道理，但一旦别人得罪了你，仍免不了耿耿于怀。看到这个人时，轻则如同陌路、视若无睹；重则似仇人相见，分外眼红。其实世上没有永远的仇人，报复心不利于人际交往，你应该学着放弃仇恨，原谅你的敌人。

一个人走在山路上，忽然看见有个皮袋子横在路中间，他走过去随便踢了一脚，可奇怪的是皮袋不但没被踢开，反而还变得更大了。这个人很生气，就又狠狠踢了一脚，可皮袋变得更大了。这个人在暴怒中一脚又一脚地踢过去，那个皮袋子竟然大得几乎把山路堵上了。正在这时，一个老人走了过来："年轻人，快放开它走你的路吧，它叫仇恨袋，你越想报复它，它便越大，你不理它，它自然就变小了。"

冤冤相报何时了，仇恨只会加深彼此的对立，加重生活的不安与忧虑，于人于己两不利。所以我们应当学会用大度和宽容去原谅敌人。

在一个偏远的山村，王姓与金姓两家是三代世仇，两户人家一碰面，经常演出全武行。有一天傍晚，老王与老金从集市里回来，碰巧在返村的路上遇见了。两个仇人一碰面，倒没有开打，不过，也各自保持距离，互相不答理对方。两人一前一后走在小路上，相距约有几米之远。

天色已经相当暗了，这是个乌云蔽月的夜晚，走着走着突然老王听见前面的老金"啊呀"一声惊叫，原来是他掉进溪水里了。老王看见后，连忙赶了过去，心想："无论如何总是条人命，怎么能见死不救呢！"



老王看见老金在溪水里浮浮沉沉，双手在水面上不断挣扎着。这时，急中生智的老王连忙折下一段柳枝，迅速将枝梢递到老金的手中。

老金被救上岸后，感激地说了一声“谢谢”，然后猛一抬头才发现，原来救自己的人居然是仇家老王。

老金怀疑地问：“你为什么要救我?”

老王说：“为了报恩。”

老金一听更为疑惑：“报恩？恩从何来?”

老王说：“因为你救了我啊!”

老金丈二金刚摸不着脑袋，不解地问：“咦？我什么时候救过你啦?”

老王笑着说：“刚刚啊！因为今夜在这条路上，只有我们两个人一前一后行走。刚才你遇险时，倘不是你那一声‘啊呀’，第二个坠入溪水里的人肯定是我了。所以，我哪有知恩不报的道理呢？因此，真要说感谢的话，那理当先由我说啊!”两人的双手紧紧握到了一起，山村生活重新恢复了平静。

人与人之间没有什么事是不能和解的，就像老王和老金一样，只要伸出和解之手，化解彼此心中的怨恨，我们就会减少一个敌人，多一个肝胆相照的好朋友。

另外，我们也应该明白，人与人之间只有合作才能共同获益，互相扯后腿、互相对立，对谁都没有好处。美国竞选总统时，对手之间相互攻讦，甚至败坏对手的名声，但仍可在对手所组内阁中担任重要职务，对人性的协调不能不说是一种启示。能够与你成为对手的人，必定有着能够与你分庭抗礼的能力和实力，你能原谅你的仇人吗？由林肯委任而居于高位的人，很多都是曾批评或者羞辱过他的政治对手，于是林肯得以统一南北美。

可是，如果你用报复和仇视对待对手，你会招致一个什么样的结局呢？它将使你的敌手更坚定地站在你的对立面，去阻挠、破坏你的行动，破坏你创造的一切成果。而你，也会因为心中充



斥报复的愤怒无暇他顾，你的理想和目标又如何能实现呢？“如果有可能的话，不应该对任何人有怨恨的心理。”德国哲学家叔本华如是说。

原谅你的敌人不是软弱，而是聪慧大度的表现。一个人如果想有好人缘，就要学会化敌为友、求同存异。这样才能扩大交际面、广泛进行合作，而更重要的是，大肚能容天下人，你的道路才会越走越宽。

